

**ESTE SÁBADO**  
**GUÍA DE**  
**LOS VALORES**  
**DE LA BOLSA**  
**CURSO DE**  
**FINANZAS**  
**PERSONALES**

## Inversor

Acciona Energía, ante el reto de brillar en los índices europeos **P19**

**EIG explora la ruta escocesa para financiar su entrada en los pozos de petróleo de Repsol** **P8/LA LLAVE**

Nueve de cada diez euros de **gas** en **Europa** son especulación financiera **P5/LA LLAVE**

**Alantra** cierra un nuevo fondo de capital riesgo **P9/LA LLAVE**

**Cepsa** gana el primer pleito por fijar los precios del gasóleo **P11**



**LUIS DE VALDIVIA**  
Presidente de Ecoener

"Salir a Bolsa es mejor que caer en manos del capital riesgo" **P6**

**DANIEL SAN MILLÁN**  
Presidente de Igea

"Hay que tener cuidado con las aseguradoras oportunistas" **P16**

## ANÁLISIS

Por Salvador Arancibia  
Ningún banco se ha adherido aún al acuerdo con Correos **P17**

**HOY**  
Expansión **El negocio del 'renting' cautiva a las 'start up'**

Las últimas rondas: QuickSmile, PRS y SuitesNature



## OPINIÓN

Por Tom Burns

Las cuatro estaciones de Sánchez **P39**

## LUIS PLANAS, MINISTRO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

# "El Gobierno no topará el precio de los alimentos"

Ni tope a los precios ni un impuesto especial para la distribución siguiendo la estela de energéticas y bancos. No están sobre la mesa del Gobierno estas dos propuestas lanzadas por la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz. Así de contundente se expresa el titular de la cartera de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, en una entrevista con EXPANSIÓN. Planas considera que tratar de dirigir los precios de los súper es "ineficaz, ilegal e incorrecto". Otra cosa es que desde el Ejecutivo soliciten "responsabilidad" a todos los miembros de la cadena alimentaria, en un momento de precios muy elevados (los alimentos han subido un 13,8%), que Planas confía que se empiecen a estabilizar. **P20-21**



■ "No hay intención de aprobar un impuesto con un modelo como el de energéticas o banca"

■ "No somos quién para instruir a los súper en precios; es ineficaz, incorrecto e ilegal"

■ "Rusia utiliza los alimentos como un elemento de influencia y diplomacia"

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, durante la entrevista.

## Iberdrola, Ferrovial, ACS y Grifols ganan en EEUU con el alza del dólar

La revalorización en cerca del 15% de la moneda norteamericana frente al euro en un año pondrá en valor los negocios de las grandes empresas españolas en Estados Unidos. **P3/LA LLAVE**

■ Las cotizadas del Ibex engordarán en 8.000 millones sus ingresos con el efecto divisa

■ La pujanza del real brasileño también juega a favor de los gigantes españoles

Alarma en las multinacionales norteamericanas por el cambio **P4**

## DÓLAR/EURO

Evolución, en euros, 0,99 16 SEP 22



Santander, BBVA y CaixaBank: récord en banca verde **P15**

Indra convoca al consejo para elegir a los seis nuevos vocales

■ La comisión de nombramientos debe dar antes el visto bueno **P7**



# Editorial

## El liderazgo de la Fed contra la hiperinflación

La Reserva Federal norteamericana ha ido por delante del resto de grandes bancos centrales en la estrategia contra la pandemia, al inicio del proceso de normalización monetaria y también en la lucha contra la escalada global de los precios. Por eso, los mercados creen que sus próximos pasos determinarán las decisiones de otras instituciones monetarias internacionales. Tanto si mantiene el ritmo al que subió sus tipos de interés en julio, de 0,75 puntos básicos, como si lo eleva hasta un punto, como pronostican algunos analistas en vista de que la esperada moderación de las tensiones inflacionistas no termina de llegar. La Fed cuenta a su favor que la economía norteamericana está poco impactada por la crisis energética —de hecho, ha disparado sus exportaciones de gas natural licuado a Europa para tratar de suplir el suministro antes procedente de Rusia— y su mercado laboral muestra una solidez que no tienen otras economías occidentales. Esto le permitiría ser más agresiva que otros bancos centrales para tratar de frenar la espiral de precios. Su presidente, Jerome Powell, anticipó que los tipos de interés subirán “hasta que el trabajo [acercar la inflación al objetivo del 2%] esté hecho”, aunque tenga consecuencias negativas para las familias y las empresas. Dado que la inflación subyacente, que excluye los elementos más volátiles como la energía y los alimentos no elaborados, retomó su escalada en agosto hasta el 6,3%, cuatro décimas por encima del mes anterior, los analistas apuntan que la tasa neutral de la Fed podría situarse por encima del 3,5%. Una meta que parece inalcanzable para otros bancos centrales como el Banco Central Europeo por la mayor fragilidad de la economía comunitaria. Fráncfort asume que la brecha con la política monetaria de la Fed es una de las causas de la fuerte depreciación del euro a lo largo de los últimos meses, lo que ha provocado que los países de la unión monetaria importen inflación al comprar materias primas en dólares. Pero recuperar el terreno perdido no será sencillo para el BCE con una economía que se asoma peligrosamente a la recesión. Tampoco para el Banco de Inglaterra, que la semana pasada pospuso la reunión de su Comité de Política Monetaria debido al luto nacional por la muerte de Isabel II. La tasa de inflación en Reino Unido alcanzó en julio los dos dígitos por primera vez en cuatro décadas y la propia entidad prevé que no comience a moderarse por lo menos hasta el mes de octubre.

## Sombras rusas sobre las elecciones en Italia

La campaña electoral en Italia ha sido sacudida por las denuncias de interferencias de Rusia para provocar la caída del Gobierno de Mario Draghi en julio por su férrea defensa del apoyo militar y económico a Ucrania frente a la brutal invasión del Ejército ruso. Tanto el declinante Movimiento 5 Estrellas, que ganó las elecciones de 2018 y podría perder más de la mitad del 33% de los votos que obtuvo entonces, como la Liga de Matteo Salvini han sido señalados por tener conexiones con el Kremlin, pues ambos partidos han criticado en los últimos meses las sanciones impuestas por la UE a Putin. Las sospechas han generado tensiones en la coalición de centro derecha, que integra la Liga junto a Forza Italia y la ascendente Hermanos de Italia, a la que los sondeos dan como vencedora de los comicios. La líder de este último partido, Giorgia Meloni, que ha negado cualquier lazo con Rusia, podría convertirse en la nueva primera ministra, siendo la primera mujer que ocuparía el cargo y la primera dirigente de extrema derecha que gobierne una de las grandes economías del euro. En campaña ha mostrado un perfil más moderado para disipar la inquietud generada por su ascenso en Europa y los mercados, pero Meloni se alinea con las críticas del grupo de Visegrado a Bruselas por su excesivo poder y burocratización. Italia es el segundo país de la UE que más depende del gas ruso tras Alemania pese a los intentos de Draghi por elevar el suministro de Argelia, lo que hace temer a las autoridades europeas que el futuro Ejecutivo transalpino ponga en peligro la unidad mantenida hasta ahora frente a las amenazas de Moscú.

# La Llave

## El dólar, viento de cola para el Ibex

La paridad del dólar con el euro recuperada este año tras una larga etapa de supremacía del euro puede ser una buena noticia para las empresas con operaciones en EEUU, en la medida en que aumenta sus ingresos, pero sobre todo lo es para aquellas cuyos ingresos son en dólares pero sus gastos en euros (destaca el caso de Repsol y en el mercado continuo el de Ence, extensible a todas las papeleras). En el primer capítulo figuran todas las grandes del Ibex que en las últimas décadas han crecido en EEUU, incluyendo a ACS, Ferrovial, Grifols, Iberdrola, Fluidray y Banco Santander, y otras que también están beneficiándose este año de la revalorización del real brasileño y del peso mexicano (por ejemplo, BBVA, Santander, Iberdrola y Telefónica). Para los grupos con presencia en aquellos mercados, la subida del dólar o de otras divisas supone mayores ingresos en euros, pero también mayores gastos operativos e importe nominal de deuda. Se benefician en todo caso de la revalorización del dólar en la parte del margen operativo y neto, lo que puede aumentar la rentabilidad global. Según estimaciones, el 14% de las ventas de los grandes grupos del Ibex procede de Norteamérica, por lo que la apreciación del 13% del dólar estadounidense y la muy parecida experimentada por el dólar canadiense aumentará en unos 8.000 millones de euros la cifra de ingresos

de las cotizadas españolas, con una ampliación del diferencial entre las ventas reportadas y las ventas a tipo de cambio constante. En lo que se refiere a la deuda, la práctica de contratar coberturas de tipos de cambio limita las posibles pérdidas y beneficios de los movimientos de divisas, pero las coberturas son parciales. Las perspectivas en los próximos trimestres es de gradual debilitamiento relativo del euro respecto del dólar, lo que hará que el peso de los negocios en Estados Unidos siga aumentando en las grandes compañías citadas. El euro no está solo en esta caída, dado que la libra esterlina está en su punto más bajo respecto del dólar en 37 años.

## Especulación, un problema en el gas

El presidente ruso Vladimir Putin está usando el gas como arma económica. Rusia es el primer proveedor de gas a la UE, y Putin lo sabe. Abriendo y cerrando los gasoductos que unen Rusia y Europa, Putin ha conseguido romper todas las reglas económicas del mercado energético. No sólo ha quebrado el mercado del gas. También ha conseguido poner patas arriba el mercado eléctrico, porque muchas centrales de producción de luz se nutren de gas para

su funcionamiento. Pero la guerra económica del gas en realidad tiene dos componentes. Uno logístico y otro financiero. El logístico es un problema relativamente fácil de resolver. Puede llevar tiempo sustituir los envíos por tubería de gas ruso por otros de otros países usando otras vías, por ejemplo, metaneros, o gasoductos alternativos. Pero al final se conseguirá. Lo que resulta más difícil es evitar el problema de la especulación financiera si no hay voluntad de hacerlo. La subida o bajada de precios en una economía es un juego de suma cero. Donde uno pierde, otro gana. Además de Putin, que ahora está consiguiendo vender cada molécula de gas a mayor precio, también hay otros beneficiarios de la escalada: los *traders* o importadores de gas que comercializan contratos, en ocasiones, revendidos varias veces al mejor postor. Todas las crisis energéticas siempre han supuesto una revisión de los índices de las materias primas (Brent, Henry Hub y otros). Ahora toca la revisión del TTF holandés y sus equivalentes.

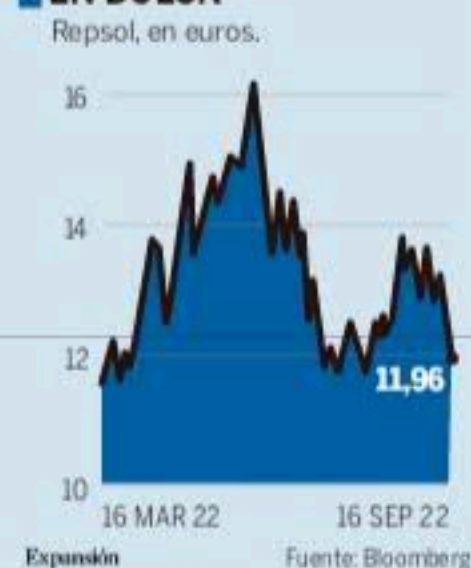
## Alantra desafía la incertidumbre

La división de capital riesgo de la gestora española Alantra forma parte de las firmas capaces de seguir captando recursos para invertir en un momento de especial incertidumbre. La inflación, el alza de los tipos de interés y las tensiones geoestratégicas conforman un cóctel peligroso que amenaza con recesiones inminentes en las economías occidentales. El vehículo de su participación francesa ACP ha levantado 306 millones de euros para invertir en empresas en Europa, con especial interés en España. El objetivo es abordar unas 16 transacciones en dos años en empresas de tamaño medio y, para ello, ha recurrido a los recursos de inversores históricos, lo que demuestra la capacidad de la firma para fidelizar a sus clientes y generar confianza. Lo cierto es que, a pesar de los nubarrones económicos, Alantra sigue detectando oportunidades en el mercado y perfiles de empresas que operan al margen del ciclo económico y que pueden convertirse en una buena apuesta. Los racionales de las operaciones han cambiado ahora y las principales dificultades empiezan a detectarse en el acceso a la financiación y el previsible descenso de una liquidez que en los últimos años había resultado inusual y que a menudo disparaba los múltiplos de valoración de las empresas. El capital riesgo y los fondos de inversión tradicionales tienen detectados en Europa negocios de especial interés, entre ellos los relacionados con las infraestructuras y las tecnologías.

## Estructuras de coinversión a prueba del Brexit

Luxemburgo sigue siendo la jurisdicción más utilizada por los fondos de capital riesgo para dirigir sus inversiones en Europa, preferencia acrecentada además desde el Brexit. Pero todavía es posible ver estructuras societarias localizadas en Reino Unido para realizar operaciones en países como España. Especialmente atractivo para los inversores es el régimen de sociedades de responsabilidad limitada que existe tanto en Inglaterra como en Escocia, especialmente cuando se crean consorcios para realizar las operaciones. KKR, Cinven y Providence crearon en Reino Unido los vehículos que les permitieron lanzar y financiar la opa sobre Más Móvil, y ahora el fondo estadounidense EIG está configurando un holding en Escocia para comprar el 25% de la empresa que agrupa los yacimientos de petróleo de Repsol, lo que podría facilitar la captación de co-inversores. El principal atractivo del régimen británico es que permite a estas sociedades, con varios accionistas un funcionamiento similar al de un fondo,

### EN BOLSA



sin necesidad de pagar impuestos en Reino Unido por las plusvalías o dividendos que genera la inversión. También se limita la responsabilidad de cada inversor y se puede dar un tratamiento distinto a cada partícipe. En España, si un fondo se asocia a otros inversores debe configurar una empresa para acometer la transacción, con menos flexibilidad que la alternativa británica de las LLP (*limited liability partnership*).



# EMPRESAS

## UN NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL

# El alza del dólar impulsa el negocio del Ibex en 8.000 millones de euros

**EFFECTO DIVISA/** Iberdrola, Ferrovial, ACS, Grifols, Santander y Fluidra disparan sus ingresos en 2022 por la actividad en Estados Unidos. La pujanza del real brasileño y el peso mexicano también juega a favor.

Roberto Casado, Madrid

La apuesta de las empresas españolas por Estados Unidos durante la última década va a tener una importante recompensa extraordinaria este año, gracias a la evolución de los tipos de cambio y la fuerte apreciación del dólar frente al euro.

Según estimaciones de analistas, un 14% de las ventas de los grandes grupos del Ibex —situadas el año pasado en 477.778 millones de euros— procede de Norteamérica. En 2022, si no cambia la tendencia en los últimos meses, la apreciación de casi el 15% del dólar estadounidense frente a la moneda común europea (y la subida experimentada también por el dólar canadiense) va a engordar en unos 8.000 millones de euros la cifra de ingresos de las cotizadas españolas.

Entre las firmas más beneficiadas figuran Iberdrola, Santander, ACS, Ferrovial, Grifols y Fluidra, al tener una porción significativa de sus activos en Estados Unidos.

El mercado de divisas ha dado otras alegrías este año a las multinacionales españolas, sobre todo por la escalada del real brasileño. Nuevamente, Santander e Iberdrola salen ganadores por esta evolución, así como Telefónica.

Por otro lado, la revalorización del peso mexicano ha favorecido a Santander y BBVA, aunque este banco se está viendo perjudicado por el desplome de la lira turca. Por fortuna para el Ibex, apenas tiene presencia en Japón, donde el yen vive mínimos históricos.

### Efecto en dividendos

El incremento de ingresos en Estados Unidos, Brasil y México se traslada solo en parte a los resultados finales de las empresas y a los dividendos para los accionistas, ya que la apreciación de divisas extranjeras también engorda partidas como los gastos operativos en las filiales extranjeras y —cuando hay deuda denominada en esas monedas— los intereses financieros. En el caso de la deuda, los grupos suelen

### PREMIO GORDO EN EEUU

Evolución del dólar frente al euro.



### > Las ventas del Ibex

Porcentaje de los ingresos que llegan de cada región



Expansión

Fuente: Bloomberg y Goldman Sachs



Iberdrola quiere fusionar Avangrid con PNM Resources.

## BONANZA TRASATLÁNTICA

### Iberdrola

Iberdrola, propietario de Avangrid en Estados Unidos, tuvo un impacto positivo por las divisas de 481 millones de dólares en su ebitda del primer semestre, y de 60 millones en su beneficio neto. Ahora quiere comprar PNM.

### Santander

El grupo Santander vio apreciarse las monedas en EEUU, Brasil y México, tres países donde opera. Entre enero y junio, la incidencia de los tipos de cambio impulsó un 7% los ingresos, hasta 25.120 millones.

### ACS

Las ventas del grupo ACS en el primer semestre recibieron 873 millones extra por la apreciación del dólar estadounidense, y otros 112 millones por la del dólar australiano. El ebitda subió 39 millones por el 'efecto divisa'.

### Telefónica

La subida del real brasileño engordó las cuentas de Telefónica hasta junio. La operadora de telefonía tuvo 526 millones más en ingresos, 187 millones más de ebitda, y 127 millones más de cash flow.

### Grifols

La compañía farmacéutica catalana tiene buena parte de su negocio en Estados Unidos. Los tipos de cambio elevaron sus ingresos del primer semestre en 187 millones, y su ebitda en 21 millones.

### Ferrovial

La constructora ha impulsado su negocio en Norteamérica. Sus ingresos entre enero y junio crecieron un 10,5%, 4 puntos más que sin el efecto divisa. Tiene coberturas para el tipo de cambio de 1.927 millones de dólares.

### Fluidra

En el primer semestre, la facturación en Norteamérica del instalador de piscinas se situó en 600 millones, un 41% más. A nivel grupo, la fortaleza del dólar elevó un 5% los ingresos, hasta 1.445 millones.

### Inditex

Inditex, grupo propietario de Zara, está expuesto a múltiples divisas. Hasta junio, el efecto total fue ligeramente negativo, pero en el conjunto de 2022 espera una aportación positiva del 0,5% a sus ventas.

cubrir con derivados tanto el riesgo de fluctuaciones de tipos de cambio como de tipos de interés. Ferrovial, por ejemplo, tiene coberturas por 1.927 millones de dólares estadounidenses, 4.377 millones de dólares canadienses y 233 millones de libras. "La estrategia es garantizar el valor

de los activos", dice el grupo constructor.

La petrolera Repsol, que opera en un sector donde el dólar es la divisa clave para comprar y vender crudo, limita al máximo su exposición a cualquier variación. De hecho, una apreciación del 5% del dólar frente al euro solo

resta 1 millón a su beneficio neto.

Pero en general, la aprecia-

**La evolución de la divisa americana también eleva la deuda en dólares de las multinacionales**

ción de las divisas americanas tiene un impacto final positivo para los grandes del Ibex con negocios en Estados Unidos, Brasil y México.

De hecho, esta tendencia ya tuvo su reflejo en las cuentas del primer semestre del ejercicio. Iberdrola, por ejemplo, señala que la evolución de

sus divisas de referencia elevó el beneficio bruto operativo (ebitda) de la eléctrica en 381 millones de euros (un 6% del total) y elevó el beneficio neto en 60 millones.

Para Telefónica, el tipo de cambio ha contribuido, debi-

### El mercado, pendiente del invierno europeo

La escalada del dólar ha sido vertiginosa, para lo normal en los cambios entre divisas de los países desarrollados. Al final de 2021, un euro se cambiaba por 1,14 dólares, y ahora ambas monedas están en paridad. La mayor agresividad en las subidas de tipos de la Fed respecto al BCE, gracias a unas perspectivas económicas más optimistas en EEUU que las de una Europa marcada por la guerra de Ucrania y la crisis energética, explican esa fuerte apreciación del billete verde. La cuestión entre los analistas es si le queda recorrido al dólar, ya que muchas de las malas noticias en Europa parecen descontadas y el BCE ha empezado a actuar con firmeza frente a la inflación. Jordan Rochester, analista de Nomura, cree que el declive de la moneda común puede seguir, y apuesta por ver el euro a 0,90 dólares al final de año. "La situación es muy incierta en Europa, y la probabilidad de un mayor coste de las importaciones en invierno [para sustituir el gas ruso] seguirá pesando sobre el euro", señala Rochester. Francesco Pesole, de ING, considera que la actual paridad entre euro y dólar puede mantenerse a corto plazo, mientras el mercado aprecia el efecto de los límites a las facturas energéticas en la economía europea. Si estas medidas limitan el riesgo de recesión, el BCE podría verse más libre para subir tipos y acercarse a los niveles de la Fed. Pero según Olivier Korber, de SocGen, "probablemente no hemos visto todavía el suelo del euro".

> Pasa a pág. siguiente



## UN NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL

&lt; Viene de pág. anterior

**Los analistas creen que la Bolsa no está recogiendo las mayores ganancias exteriores del Ibex**

do principalmente a la apreciación del real brasileño frente al euro, al propulsar los ingresos en 526 millones, el beneficio operativo en 187 millones y el *cash flow* en 127 millones. Santander detalla que los movimientos de las monedas han mejorado sus ingresos un 7%, mientras que los gastos sólo han crecido un 5% por ese factor. El patrimonio de Acciona aumentó en 226 millones entre enero y junio gracias a la apreciación de los dólares estadounidenses, canadienses y australianos.

ACS mejoró su ebitda en 39 millones de euros por el efecto divisa, mientras que el de Grifols vivió un salto de 21 millones.

El grupo Ferrovial incrementó sus ingresos 4 puntos porcentuales más de lo generado a cambio constante en el primer semestre, y Fluidra lo hizo en 5 puntos.

Las empresas, conscientes de que el mercado es volátil y puede darse la vuelta en algún momento, suelen ofrecer a los inversores sus cuentas de resultados eliminando el impacto de los tipos de cambio.

## Sin reacción en Bolsa

Teóricamente, el aumento de las ganancias que llegan del exterior debería aislar en parte a las empresas españolas y europeas cotizadas en Bolsa de la crisis en el continente por la guerra de Ucrania, limitando su castigo bursátil. Un 44% de las ventas del Ibex son obtenidas en otras regiones, porcentaje que sube al 60% en los componentes del EuroStoxx 600.

Sin embargo, el mercado no está aplicando esta teoría en los últimos meses, y casi nadie se libra de las ventas de acciones por parte de los inversores.

Según Sharon Bell, analista de Goldman Sachs, "cuando las divisas europeas se debilitan, como ha sucedido este año, la mejora de competitividad o el positivo efecto de traslación de las ganancias internacionales no son suficientes para compensar las razones que explican el declive de la moneda. Estas razones suelen ser débiles crecimiento y riesgos elevados, tanto soberanos como energéticos".

# Alarma entre las multinacionales de EEUU por la fortaleza del dólar

**IMPACTO EN EL NEGOCIO/** Los gigantes norteamericanos con una gran presencia internacional alertan a los inversores del coste millonario que está teniendo en sus cuentas la escalada de la divisa estadounidense.

**Sergio Saiz.** Nueva York  
Microsoft fue el primero en dar la voz de alarma a principios de verano. Sabía que iba a presentar unos resultados récord, pero aun así estarían por debajo de las previsiones de los analistas. ¿La culpa? "El impacto desfavorable de los tipos de cambio" debido a un dólar en máximos de los últimos 20 años. Desde entonces, la situación no ha hecho más que empeorar y las grandes multinacionales estadounidenses desfilan por Wall Street explicando a los inversores que sus beneficios se van a ver mermados por la incansable escalada del dólar.

En Europa, el euro ha perdido ya la paridad en varias ocasiones este verano y cotiza en mínimos históricos respecto a la divisa americana. La inflación, la crisis energética y la guerra de Ucrania ha provocado que los inversores hayan acudido al resguardo de la economía estadounidense y a su moneda: el dólar. También influye la rápida actuación de la Reserva Federal a la hora de subir los tipos de interés en comparación con otras instituciones, como el Banco Central Europeo.

Pero no sólo peligran los ingresos procedentes del mercado comunitario. En lo que va de año, el dólar se ha apreciado un 15% de media respecto a otras divisas mundiales, entre las que el euro ni siquiera es la peor parada, porque la distancia que la moneda americana ha marcado con la libra o el yen es todavía mayor -del 23% en el caso de la divisa japonesa-.

En el caso de Microsoft, la compañía ha calculado que el impacto de la fortaleza del dólar sobre sus ingresos asciende a 460 millones de dólares por trimestre, lo que automáticamente se traduce también en un menor beneficio.

El aviso del gigante tecnológico se ha contagiado a las grandes compañías del sector y multinacionales americanas con un importante negocio al otro lado del Atlántico y del Pacífico, como Apple, Alphabet o Nvidia, que han sufrido una importante corrección en Bolsa en los últimos meses.



El consejero delegado de Microsoft, Satya Nadella.

## MICROSOFT

Prácticamente la mitad del beneficio de Microsoft (que en su último ejercicio fiscal ascendió a 72738 millones de dólares) se genera fuera de Estados Unidos.



Tim Cook, consejero delegado de Apple.

## APPLE

El 60% del negocio de la compañía se genera fuera de EEUU. La compañía ha anunciado una subida de sus precios en euros para los nuevos iPhone 14.



Joaquín Duato, consejero delegado de J&J.

## JOHNSON &amp; JOHNSON

La compañía considera que la apreciación del dólar tendrá un impacto en sus cuentas anuales de alrededor de 600 millones de dólares.



John C. May, presidente de Deere & Co.

## JOHN DEERE

El beneficio del último trimestre creció un 13%, pero se quedó por debajo de las previsiones debido "a la presión inflacionista y a la fortaleza del dólar".

## Un 'complot' para acabar con el reinado del dólar

Un dólar fuerte no beneficia a casi nadie. Ni siquiera a EEUU. Y no sólo porque puede producir desajustes en su balanza comercial al hacer menos atractivas las exportaciones (se encarecen), sino por el efecto que puede tener entre sus socios comerciales y los países emergentes cuya deuda cotiza en dólares. Igual que las materias primas. Tampoco interesa un dólar débil, pero sí

ligeramente por debajo de la paridad con el euro. ¿Pueden las potencias extranjeras forzar una caída del dólar? Sí, siempre que se pongan de acuerdo para inundar el mercado de dólares con las reservas que han acumulado en los últimos años. De hecho, no sería la primera vez que ocurre algo similar. En 1985, Reino Unido, Francia, Alemania Occidental y Japón se pusieron de acuerdo para

forzar una desescalada del dólar americano. Se trató de un 'complot' que contó con el visto bueno de Estados Unidos, que también necesitaba que su divisa se enfriase. El problema es que ahora la secretaria del Tesoro de EEUU, Janet Yellen, considera que la situación no es tan crítica como para apoyar una acción concertada a nivel internacional contra su moneda.

En este sentido, Apple ha sido una de las primeras compañías en reaccionar y subir los precios en Europa, pero no en Estados Unidos. A principios de noviembre, sorprendió al mercado al anunciar un incremento del coste de su iPhone 14 cuando se adquiere en euros. Frente a los 799 dólares que costará el nuevo modelo en las tiendas norteamericanas, en España el precio oficial ascenderá a 1.009 euros para compensar la devaluación de la moneda comunitaria. La compañía

confía en que la marca sea suficientemente atractiva como para que los usuarios acepten el alza de precios.

Y es que el otro riesgo que afrontan las compañías ya no sólo es el impacto de la devaluación al repatriar beneficios, sino también una caída de las ventas por el incremento de los precios. Los productos americanos se encarecen en Europa y eso les resta competitividad frente a propuestas locales.

La compañía de software Salesforce es otra de las que

ha dado la voz de alarma, al anunciar que sus ventas se verán mermadas en 600 millones de dólares anuales debido a la fortaleza del dólar. En la misma línea, Netflix ha asegurado que entre abril y junio de este año ingresó 339 millones de dólares menos y, desde entonces, el dólar ha seguido escalado frente a otras divisas internacionales.

## Impacto global

Aunque el sector tecnológico es uno de los más afectados debido a la internacionaliza-

ción de las compañías y a su posición de dominio tanto fuera como dentro de sus fronteras -con la excepción de algunas economías, como la rusa o la china-, el impulso del dólar tiene el mismo efecto en las cuentas del resto de multinacionales (salvo las que se dedican a la importación de bienes a EEUU, que son las grandes beneficiarias).

El fabricante de maquinaria agrícola John Deere lleva un año especialmente complicado. Primero, tuvo que lidiar con la falta de componentes como consecuencia de la escasez provocada por los problemas en la cadena de suministros a nivel global. Aun así, logró cerrar 2021 con un resultado récord de 5.963 millones de dólares. Sin embargo, el último trimestre de 2022 la compañía no ha logrado cumplir con las previsiones del mercado debido "a la presión inflacionista y a la fortaleza del dólar".

En el sector biofarmacéutico, AbbVie ha anunciado que sus ventas se verán reducidas en un 1,4% debido al cambio de divisa, mientras que Johnson & Johnson calcula un impacto de 4.000 millones de dólares.



# Nueve de cada diez euros del gas en Europa son especulación financiera

**UN MERCADO EN MANOS DE 'BROKERS'** / El TTF, el índice más usado en Europa para fijar precios del gas, está descontrolado y de los ocho billones de euros que maneja, solo un billón responde a consumos reales.

**Miguel Ángel Patiño, Madrid**  
El TTF (Title Transfer Facility), el índice holandés que tradicionalmente ha sido utilizado como referencia en la mayoría de los contratos de gas en Europa, está totalmente descontrolado e inmerso en una espiral especulativa. Así se desprende de los datos recabados por EXPANSIÓN con ayuda de algunas grandes energéticas españolas, muy críticas con el funcionamiento de ese mercado, ahora en el punto de mira de la Comisión Europea.

El volumen de contratos que se realiza en el TTF está ya muy alejado del consumo real de gas de Europa. Se podría decir que nueve de cada diez euros que se intercambian en ese mercado en forma de contratos son puramente financieros.

Sólo en 2021, la referencia se utilizó en la negociación de 4.500 bcm (4.500 miles de millones de metros cúbicos de gas). Es decir, casi diez veces el consumo real de la Unión Europea, que ronda los 500 bcm. La escalada de precios de ese mercado sólo beneficia a los *traders*, o brókeres, que son los que están realizando operaciones aprovechando esa saturación y sellando reventa de contratos varias veces en una cadena inflacionista.

Las cifras son astronómicas. Esos 4.500 miles de millones de metros cúbicos de gas que se negocian al año ahora en el TTF corresponden, a precios actuales, a más de ocho billones de euros.

El problema es múltiple. Por un lado, la estrategia del presidente ruso Vladimir Putin de utilizar el gas como arma económica abriendo y cerrando los suministros de Rusia a Europa ha creado una enorme tensión en los precios.

**Miedo y problema logístico**  
Pero en paralelo, también se han creado tensiones en la logística del gas. Los países del Norte de Europa tratan ahora desesperadamente de encontrar vías de suministro alter-

**La Comisión Europea ha puesto al TTF en el punto de mira y quiere sustituir ese índice por otro**

## 4.500 BCM

Sólo en 2021, la referencia del TTF se utilizó en la negociación de contratos que representaban intercambios de **4.500 bcm de gas** (4.500 miles de millones de metros cúbicos), **diez veces el consumo actual** al año en Europa.

**Las reventas en el TTF holandés llegan a los 4.500 bcm, diez veces el consumo real de Europa**

nativas, como las regasificadoras. Pero existe una capacidad limitada, lo que está produciendo un cuello de botella de entrada de gas en el Norte de Europa, agravando así aún más la tensión de precios provocada por el miedo a la carestía del gas ruso.

Aunque los productores aumentaran el interés por vender su gas a Europa, relajando así los precios, hoy por hoy la región no sería capaz de importar más gas, debido a las barreras físicas de limitación de regasificadoras y gasoductos que existe en el Norte de la Unión Europea o hacia ese mercado.

El TTF basa su origen en el gas que entra a Países Bajos vía regasificadoras (Gas Natural Licuado, GNL), porque se suponía que eso era un termómetro de lo que pasaba en el resto de Europa con todo el gas. Pero ante la nueva situación, ese índice ya ha dejado de responder a criterios de oferta y mucho menos refleja todo el conjunto del mercado.

Es difícil determinar hasta donde llega el límite de lo razonable económicamente y empieza la especulación.

## Efecto 'soufflé'

Pero como en cualquier mercado financiero desbocado, se está produciendo un efecto *soufflé*. A mayor volatilidad del mercado, mayor necesidad de los agentes que operan en ese mercado para proteger posiciones a futuro con con-



Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, quiere reemplazar el índice TTF del gas.

## Del Henry Hub al Mibgas, así funcionan los índices

**Miguel Ángel Patiño, Madrid**

El mercado mayorista de gas natural es donde se realizan las transacciones entre operadores energéticos para la adquisición de gas al por mayor, para su posterior reventa o bien para la comercialización a usuarios finales. Ese mercado mayorista es el que ahora está totalmente roto en Europa, porque Rusia, principal proveedor, está usando el gas como arma económica, abriendo y cerrando los gasoductos que le co-

nectan con la UE. Como la capacidad para traer gas por otras vías es limitada, los precios se disparan en general. Pero en unos mercados más que en otros. Las fórmulas para ajustar precios se indexan a unos indicadores de precios de gas natural concretos en todo el mundo. En Europa, los más relevantes hasta ahora eran el TTF holandés y el NBP británico. Menos conocido es el Mibgas español. Aunque un índice esté siendo usado para

fijar precios en contratos internacionales, en realidad cada índice refleja los precios de su región. El HH (Henry Hub) es de EEUU. El TTF holandés ahora está recogiendo los propios problemas logísticos de Países Bajos. Uno de los planteamientos que se está haciendo en Bruselas es forzar a los operadores a firmar contratos combinando varios índices, no solo el TTF, para así amortiguar la volatilidad de uno de ellos.

tratos de cobertura financiera. Y a más coberturas, mayor volatilidad.

## Falta de competitividad

Las empresas denuncian el hecho de que el TTF siga siendo la referencia más utilizada para Europa en lugar de otros mercados que sí responden a criterios de oferta y demanda está provocando una pérdida de competitividad a la industria y una fuerte pérdida de renta para las familias. "Hoy en día, nuestro mercado de gas ha cambiado drásticamente, pero el índice de refe-

rencia utilizado en el mercado" para fijar los precios, "el TTF, no se ha adaptado", dijo Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea el pasado miércoles, en su discurso del Estado de la Unión, en el Parlamento Europeo.

## Hacia otro índice

"Por este motivo, la Comisión trabajará para establecer un punto de referencia más representativo". Ese desequilibrio estructural que está teniendo el TTF entre la contratación en ese mercado y el consumo real en Europa (en

definitiva, entre oferta y demanda), ha sido denunciada por grupos como Naturgy.

La búsqueda de un índice alternativo o la reforma del propio TTF sería la solución más drástica. Empresas como Enel, por su parte, reclaman que como mínimo, se establezcan límites, en forma de horquilla de precios, a la volatilidad del TTF.

**La Llave / Página 2**

**Expansion.com**

Más información en la Newsletter EXPANSIÓN Energía, en [www.expansion.com](http://www.expansion.com)

**Portugal avisa del riesgo de gravar los beneficios de las empresas**

**Expansión, Madrid**

El ministro de Economía de Portugal, António Costa e Silva, consideró que las empresas no están preparadas para un impuesto sobre los beneficios excesivos y dijo que hay que esperar por Bruselas, pero insistió en que se deben tener en cuenta las especificidades de cada sistema fiscal.

"Las empresas no están preparadas (...) Llamo la atención sobre la complejidad de estos mercados y la necesidad de tener políticas públicas que no maten con medicamento el propio funcionamiento del mercado", aseguró en una entrevista publicada ayer por el diario luso *Jornal de Notícias*.

Aunque el Gobierno socialista de António Costa no ha descartado por completo la posibilidad de crear un impuesto a los beneficios excesivos, en las últimas semanas varios miembros del Ejecutivo se han mostrado recelosos con la idea.

Costa e Silva señaló que es necesario "analizar la situación del mercado portugués y su sistema de impuestos", que para las empresas es "progresivo".

"Cuando las empresas tienen un nivel de beneficio elevado, el sistema actúa", afirmó, y recordó que ya existe una contribución extraordinaria sobre las empresas de energía. "Tenemos que analizar todo ese paquete, ver los beneficios de las empresas y compararlo con lo que Bruselas va a proponer".

El ministro reiteró que el Gobierno tiene "varias opciones previstas" y "va a tomar las medidas que sean necesarias, siempre preservando la capacidad operativa de las empresas y el interés público".

"Tenemos que tener mucho cuidado con lo que hacemos en la mecánica y relojería de la economía porque, si tocamos excesivamente, por un lado nos arriesgamos a tener mañana operadores en colapso y por otro a que los consumidores no sean abastecidos", defendió.

Recordó además que Portugal ya tiene el mecanismo ibérico con el tope al gas, y señaló que Bruselas propone algo "similar", pero quiere utilizar esos ingresos para acudir a las compañías o a los consumidores que están más expuestos".



# Ecoener: “Salir a Bolsa es mejor que caer en manos del capital riesgo”

**ENTREVISTA LUIS DE VALDIVIA** Presidente de Ecoener / El fundador de Ecoener explica, en la primera entrevista desde que el grupo debutó en el parqué, sus planes accionariales y su visión del 'boom' de renovables.

Miguel Ángel Patiño.

Env. Esp. La Coruña

“Empezamos en 1988. Llevamos 34 años. Entonces había sólo tres empresas de renovables en España, nosotros y otras dos”, explica a EXPANSIÓN Luis de Valdivia, fundador y presidente de Ecoener, para poner de relieve el carácter familiar y de largo plazo de esta compañía, los dos grandes pilares de su visión empresarial.

Es su primera entrevista desde que Ecoener, con sede en A Coruña, salió a Bolsa, en mayo del pasado año. Fue un acontecimiento porque rompió la sequía de los debut bursátiles y abrió la veda para otras colocaciones en España. “En realidad empezamos en 1985, cuando vimos una oportunidad en minihidráulicas. En cientos de localidades existía una, con sus propias redes de distribución. Las grandes eléctricas fueron comprando las redes pero abandonando las centrales, que quedaron en desuso. Tramitamos varios proyectos para recuperarlas, aunque tardamos ocho años en ponerlos en marcha. Yono vengo de familia rica, por eso valoro tanto la empresa familiar, que crece poco a poco con sacrificio y se mantiene a lo largo de los años”, dice Valdivia.

“Desde que nació Ecoener hemos vivido momentos buenos y malos. En este negocio es imprescindible ganar tamaño, y llega un momento en que, sin financiación, no puedes hacer nada. Entonces tienes que elegir entre salir a Bolsa o buscar fondos de capital riesgo”, comenta. “Nosotros no quisimos depender del capital riesgo, porque pasados unos años, sus intereses son distintos a los del empresario”. La Bolsa “siempre es la mejor opción”. En España, “debería haber más, eso debería ser lo normal, como en otros países”. “Si no se capta dinero así, te pones en manos del capital riesgo y al final los intereses son distintos”.

## El poder

“Un fondo tiene un plazo de inversión. Va a ejercer su poder. Va a intentar maximizar el valor, a veces con carácter más especulativo que empresarial. Nosotros somos empresarios, nos gustan las em-

“Un fondo tiene sus plazos de inversión y va a ejercer su poder para maximizar el valor, a veces especulativamente”

“Hay pocas salidas a Bolsa en España; debería haber más, y esto debería ser lo normal, como en otros países”

“En España estamos viviendo un tercer 'boom' de las renovables y habrá una corrección seguro; ¿cuándo? no lo sé”

Luis de Valdivia, presidente de Ecoener, en la sede del grupo en La Coruña, durante la entrevista.

presas con 150 años de antigüedad”, explica. “¿Ves?, como esta”, añade, señalando a una foto de una turbina de Voith, empresa alemana fundada en 1867 que sigue operativa.

“Los fondos de capital riesgo llegan y se van, y a nosotros nos gusta que las empresas tengan estabilidad. La media de años que lleva en esta empresa la plantilla es de 17, todos con contrato indefinidos”. E insiste, “ser empresa familiar casa mal con los fondos”. Reconoce que la sa-



lida a Bolsa “fue difícil pero fue preciosa” porque “todos los retos lo son”. Ecoener se dejó un 15% del valor en su estreno en el parqué. Tras una serie de altibajos, ahora cotiza en el entorno de la salida a Bolsa, aunque los analistas le dan mucho más potencial. “No me arrepiento de haber salido a Bolsa. Hemos dado un gran salto financiero y en los procesos internos de gestión”.

La salida a Bolsa “no ha tenido nada negativo”, dice. “El valor de la empresa se está

acrecentando y el mercado terminará reconociéndolo”. La Bolsa le ha permitido incorporar socios de primer nivel. “En estos momentos casi el 71% del capital lo sigo controlando. Onchena [familia Ybarra Careaga] tiene más del 6%. Casi otro 5% está en manos de GAM Holding, un fondo suizo que invierte en renovables, y más del 3% lo tiene Handelsbanken Fonder, otra entidad que respalda inversiones verdes”. “Estamos muy contentos con estos socios”, dice Valdivia, y no

descarta que a futuro alguno de ellos incremente su participación o que entre algún socio nuevo. “Un objetivo es que el volumen de contratación bursátil sea mayor. Estamos trabajando con los inversores y valorando fórmulas”.

Todo ello en un momento de agitación del sector. “Ahora todo es muy favorable a las renovables, pero en el sector hay muchos proyectos que son puro papel. Hay mucha especulación, aunque el Gobierno ha hecho por limitarla. Hay lo que yo llamo muchas empresas de maletín. Se necesita que el Gobierno introduzca más corrección en esa burbuja. Hay proyectos fotovoltaicos que se están vendiendo a 260.000 euros el megavatio, y a 1,1 millones de euros si están operativos. Eso no debería ocurrir. En una situación normal, el megavatio en proyecto se vendía a 100.000 euros. Todo esto ha ocurrido en los dos últimos años. Este es el tercer boom que hay en España de renovables. Vendrá una corrección segura. Cuándo, no lo sé. Se podría decir que la corrección ya ha empezado. Ahora hay más dificultades para tramitar proyectos, con más plazos, y también más coste para la instalación, porque han subido los precios de las materias primas. También hay ya más coste de financiación. Lo que puede haber es un aterrizado suave”.

## “La normativa española de renovables, la más insegura”

Miguel Ángel Patiño.

Env. Esp. La Coruña

Luis de Valdivia (Ceuta, 1963) es muy directo cuando habla. “Me gusta decir las cosas claras”, comenta. “España es el país con más inseguridad jurídica en renovables del mundo”, dice. El grupo está en 10 países, “algunos con Gobiernos de los que podrías esperar cualquier cosa”. Pero la regulación en mercados como Colombia y Ecuador lleva “estable desde hace una década”. “En España

vamos a sorpresa regulatoria por año”. Atribuye el problema “a todos los Gobiernos, no sólo el actual”, a pesar de que Valdivia tiene en alta estima a la actual ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera. “Es una de los mejores responsables de Energía que ha tenido hasta ahora el país”. Aunque no esté de acuerdo con algunas de las medidas que toma, puedo asegurar que se puede dialogar con ella, algo esencial en un régimen democrático

y que no ocurría antes”, dice el presidente de Ecoener, un grupo modesto pero con aspiraciones. “Tenemos 171 megavatios operativos, 186 en construcción y 200 se iniciarán en 2023, además de 1.600 en cartera”. La compañía, con una capitalización de 320 millones, multiplicó por cuatro el beneficio en el primer semestre hasta los 12 millones, y alcanzó una cifra de negocio de 38,4 millones de euros, un 88% más.

## FTI Consulting refuerza su equipo de construcción

Á. Z. G. Madrid

FTI Consulting ha fichado a María Sánchez-Palomo como nueva *managing director* del equipo de Construction Solutions de la firma, señala la empresa en un comunicado. Sánchez-Palomo, procedente de INECO, donde llegó a ocupar la dirección general de operaciones, ha trabajado en diferentes proyectos como por ejemplo la conexión en Alta Velocidad ferroviaria de las ciudades de Meca y Medina.

Sánchez-Palomo cuenta con una dilatada experiencia en la gestión de proyectos, así como en la preparación, gestión y negociación de disputas y reclamaciones importantes. Además, ha estado involucrada en muchos procedimientos arbitrales asistiendo tanto a contratistas como a entidades públicas. Es miembro del Colegio Oficial de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de España desde 2005 y fue galardonada con el Premio a la Mejor Ingeniero Joven en 2017.

“Estoy convencido de que la incorporación de María potenciará el ya buen posicionamiento del área de Construction Solutions y contribuirá a potenciar las excelentes ratios de crecimiento de este tipo de servicios que hemos logrado en los últimos ejercicios, fruto de nuestra experiencia, de la gran dedicación y del rigor que imprimimos a los servicios que prestamos”, asegura Brandon Chaney, *senior managing director* y responsable de Construction Solutions de FTI Consulting en España.

Por su parte, Sánchez-Palomo afirma que “formar parte de una firma como FTI Consulting, que mezcla un alcance realmente global con un fuerte arraigo local, es una gran oportunidad. Además, su liderazgo en los servicios de Construction Solutions pone de manifiesto la talla de los profesionales que componen un equipo capaz de prestar servicios a las grandes empresas españolas o multinacionales extranjeras en cualquier jurisdicción del mundo y al que espero poder aportar mi experiencia y conocimiento sectorial”.

FTI Consulting factura en España alrededor de 60 millones de euros y ha incrementado sus ingresos un 30% en los dos últimos ejercicios. Cuenta con 180 trabajadores.



# Indra convoca al consejo para refrendar a los independientes

**NOMBRAMIENTOS/** Los nuevos consejeros deberán ayudar a dejar atrás el escándalo de gobierno corporativo protagonizado por Sepi y restaurar la reputación del grupo.

I. del Castillo/S. Arancibia.  
Madrid

Los órganos de control de la tecnológica Indra tienen previsto cerrar esta semana el nombramiento de los seis nuevos consejeros independientes, proceso con el que la firma pretende dejar atrás el escándalo de gobierno corporativo –el más grave de esta legislatura por involucrar a la estatal Sepi, dependiente del Ministerio de Hacienda– provocado por la destitución de cinco vocales independientes en la junta del 23 de junio tras el acuerdo de los accionistas Sepi, Sapa y Amber.

Tras adelantar EXPANSIÓN sus nombres –Belén Amatriain, Virginia Arce, Axel Arendt, Coloma Armero, Felipe Fernández y Olga San Jacinto– la firma tecnológica confirmó, el pasado viernes, la identidad de los seis

## EQUILIBRIO

Tras la turbulenta junta de junio, el escándalo desatado y las presiones de la CNMV, Indra decidió que los independientes serían siempre el 50% del consejo y eliminar el voto de calidad del presidente Murtra de los estatutos.

elegidos “por unanimidad” por la comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo (CNR), como comunicó la empresa a la CNMV.

Esa “unanimidad” supone que los perfiles no sólo cuentan con el apoyo de los dos vo-

cales independientes, Ignacio Martín y Francisco Javier García –que forman parte de la CNR–, sino que también tienen el visto bueno de Sepi, el primer accionista de Indra con cerca del 28% y que está presente en la CNR a través del vocal Antonio Cuevas.

Tras el trámite del nombramiento por parte de la CNR, que se reúne hoy a las 19.00 horas para darle la aprobación definitiva a los candidatos, se ha convocado un consejo de administración para las 20.00 horas para aprobar los nombramientos. En principio, la iniciativa de la CNR no debería encontrar oposición. No obstante, cabe la posibilidad de que se modifique la fecha del consejo a última hora. Una vez aprobadas las propuestas, se elevarían a la junta general que se celebrará en octubre y que tiene que ser

convocada con al menos un mes de antelación.

En cualquier caso, los ecos del escándalo no se han apagado todavía y la tarea de los nuevos consejeros independientes para restaurar la reputación del consejo de Indra será compleja y estará bajo la lupa continua de la opinión pública y de la CNMV.

## Presidente no ejecutivo

Lo que sí parece es que Marc Murtra no va a tener un camino sencillo para adquirir poderes ejecutivos, puesto que esa es una de las premisas sobre la que se han dado garantías a los nuevos vocales independientes antes de que éstos aceptaran las propuestas. También se les ha comunicado que tendrán auténtica capacidad decisoria al asegurarse que siempre se mantendrá el 50% de independientes en



Marc Murtra, presidente no ejecutivo de Indra.

## Tras ser nombrados, los independientes serán 7 vocales de un consejo formado por 14 consejeros

el consejo y que se anulará de los estatutos la capacidad de voto dirimente o voto de calidad del presidente Murtra. Estas dos circunstancias ya fueron reconocidas por la propia Indra en un hecho relevante a la CNMV el pasado 6 de julio. Las fuentes consul-

tadas señalan que estas condiciones, para garantizar la transparencia y el carácter independiente de los nuevos vocales, obedecen a las presiones ejercidas por el regulador de los mercados, que asistió con preocupación a las destituciones de los independientes pero que no ha logrado consenso dentro del organismo que preside Rodrigo Buenaventura para imponer una opa a Sepi, al constatar, también, la dificultad de probar una concertación entre Sepi, Sapa y Amber.

# La generación de los que sueñan y hacen.

*Todos pertenecemos a la misma generación. Los que estamos aquí y ahora para transformar nuestro país.*

Entra en **planderecuperacion.gob.es** y haz posible tu sueño con las ayudas de los fondos europeos.



Transición ecológica



Transformación digital



Cohesión social y territorial



Igualdad de género





# ElG explora la ruta escocesa para financiar su entrada en los pozos de petróleo de Repsol

## LA PRÓXIMA FUSIÓN

Roberto Casado

La adquisición del 25% del negocio de exploración y producción de Repsol es una de las mayores operaciones realizadas nunca por ElG Partners, la firma de inversión estadounidense especializada en energía y fundada hace 40 años en Washington.

Según lo acordado, ElG deberá entregar 3.400 millones de dólares en efectivo a la empresa española por esa participación, un 70% de entrada cuando se cierre la compraventa y el resto a plazos durante tres años.

Este desembolso supone un esfuerzo significativo para ElG, que maneja algo más de 40.000 millones de dólares en activos pero que en cada transacción suele poner como máximo alrededor de mil millones de capital de sus fondos.

Para llegar a los 3.400 millones en este caso, ElG está creando una estructura de financiación que contará —además del capital de sus fondos— con deuda externa y también podría dar entrada a coinversores que asuman parte del 25% de la filial de Repsol, aunque ElG tendrá la supervisión directa de esta posición. El banco de inversión Lazard, junto a JPMorgan y Goldman Sachs, es el encargado de perfilar este esquema durante los seis meses que podría tardar la operación en completarse, al estar pendiente de las autorizaciones pertinentes.

Para facilitar la incorporación de potenciales coinversores, ElG está creando un complejo entramado societario en Reino Unido, del que a su vez dependerá Breakwater Energy Holdings, sociedad de Luxemburgo con la que Repsol ha suscrito el acuerdo.

Breakwater Energy Scotland, con domicilio en la ciudad escocesa de Edimburgo, es el nombre de la empresa en la que podrían entrar los nuevos socios. Normalmente, estos son planes de pensiones, aseguradoras, bolsas de universidades o fondos de pensiones que ya son inversores

**Fijar los entramados societarios de control en Reino Unido proporciona ventajas fiscales**



Imagen de un pozo petrolero de Repsol.

en los vehículos que maneja ElG, pero a los que además se les da la oportunidad de poner un dinero adicional de manera directa si así lo desean en cada transacción individual que hace la gestora.

Esto les permite ganar más exposición a determinados activos, ya que invierten en paralelo a ElG en la sociedad holding de un activo se ahorran las comisiones por gestión del fondo.

Se trata de un esquema cada vez más habitual en las firmas de capital riesgo o infraestructuras. Las sociedades a través de las que Cinven, KKR y Providence controlan el operador español MásMóvil también están ubicadas en Reino Unido.

Una de las empresas españolas cuyo control depende de sociedades establecidas en Reino Unido es MásMóvil. Las gestoras de capital riesgo KKR, Cinven y Providence formularon la opa sobre ese operador de telecomunicaciones a través de la

R. Casado, Madrid. La salida británica de la Unión Europea (UE) hizo pensar que la utilización de Reino Unido como cabecera para las inversiones de los fondos en empresas del continente pasaría a la historia. Pero de momento, el Brexit no ha impedido que sigan estableciéndose sociedades holding en ese territorio, aunque Luxemburgo —que ya era una de las jurisdicciones preferidas antes— vaya ganando terreno.

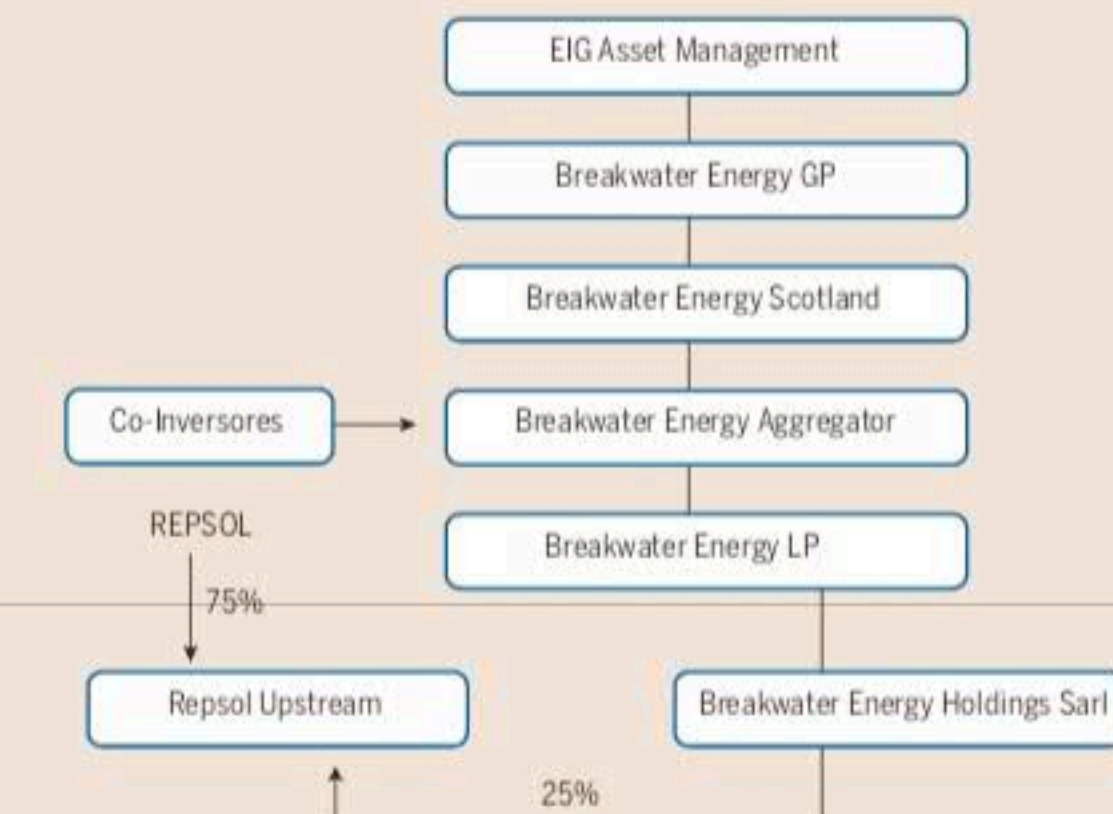
## El fondo americano busca coinversores que participen en la compra del 25% de Repsol 'upstream'

do. Otros muchos fondos optan por Luxemburgo.

### Fiscalidad

La ubicación de algunos de estos vehículos de coinversión en Reino Unido se explica porque existe un régimen que permite a estas sociedades funcionar de manera similar a un fondo de capital riesgo. La principal ventaja fiscal es que los dividendos o plusvalías que reciben los so-

## EL ENTRAMADO PETROLERO



Expansión

Fuente: Repsol, ElG y elaboración propia

cios no tienen que tributar ante la Hacienda británica y pueden ser luego enviados a las cabeceras de los respectivos inversores. En algunos casos, además, hay entidades que tampoco pagan impuestos en sus jurisdicciones (planes de pensiones, por ejemplo) y si les practicaran retenciones en otros países tendrían luego que reclamar la devolución.

Otra ventaja es que la responsabilidad de los inversores queda limitada al capital que aportan a la sociedad. Si se ubican en Escocia, además, estos vehículos tienen personalidad jurídica propia en su forma de LLP (limited liability partnership).

Según la asociación británica de capital riesgo, la utilización de estructuras societarias en Reino Unido "significa que los inversores son solo gravados en sus beneficios en su jurisdicción doméstica, como si hubieran invertido directamente en las compañías donde participa el fondo. Esto también garantiza que algunos inversores libres de impuestos como los fondos de pensiones no pagan tasas indirectamente".

Además, explica el mismo organismo en un informe, "la sociedad limitada en Reino Unido ofrece una gran flexibilidad organizativa, para que los requerimientos de cada inversor individual pueda ser

acomodado. A diferencia de una compañía (donde los accionistas de una misma clase deben ser tratados igualmente), los socios pueden establecer las reglas en asuntos como el reparto de beneficios, los traspasos de acciones o cómo se gestionan los negocios".

En España, algunos inversores han planteado en ocasiones a la CNMV la posibilidad de crear estructuras similares que permitan el acomodo de coinversores en sociedades holding que controlan empresas de los fondos, pero de momento no ha habido ningún avance.

LaLlave / Página 2

## Estructuras utilizadas por MásMóvil y Asterion

Una de las empresas españolas cuyo control depende de sociedades establecidas en Reino Unido es MásMóvil. Las gestoras de capital riesgo KKR, Cinven y Providence formularon la opa sobre ese operador de telecomunicaciones a través de la

Una de las empresas españolas cuyo control depende de sociedades establecidas en Reino Unido es MásMóvil. Las gestoras de capital riesgo KKR, Cinven y Providence formularon la opa sobre ese operador de telecomunicaciones a través de la

**El Brexit no ha impedido que se siga utilizando Reino Unido como cabecera de filiales**

sociedad española Lorca Telecom, cuyas acciones están en manos de la empresa británica Lorca JVCO. A su vez, el vehículo que financió la operación también tiene domicilio en Inglaterra.

El motivo principal para esa estructura es que facilita la coinversión, tanto de los tres fondos como de algunos accionistas de MásMóvil que pasaron a tener una participación en el vehículo tras la opa.

Asterion Industrial Part-



Meinrad Spenger, consejero delegado de MásMóvil.



Jesús Olmos, cofundador y presidente de Asterion.

ners, gestora de fondos de infraestructuras con domicilio en España, también recurre a sociedades en Reino Unido para usarlas como cabeceras de las empresas

en las que participa. Como en el caso de MásMóvil, estas sociedades facilitan la incorporación de coinversores a cada operación.



# Alantra cierra un nuevo fondo de capital riesgo

**A TRAVÉS DE SU ÚLTIMA ADQUISICIÓN/** El vehículo de su participada ACP levanta 306 millones para comprar empresas y con España como foco de la estrategia.

Inés Abril, Madrid

Alantra ha sumado una muesca más en su negocio de gestión de activos alternativos y lo ha hecho como resultado de la estrategia de crecimiento con adquisiciones que ha desplegado en los últimos años. Su última operación ha tenido como protagonista a la gestora francesa ACP, que acaba de desafiar los malos augurios sobre la recaudación del capital riesgo en 2022 con el cierre de un nuevo fondo para coinvertir con las principales firmas de *private equity* de Europa.

ACP se lanzó al mercado en busca del dinero de los inversores el año pasado, cuando el viento soplaba a favor de cualquier iniciativa de recaudación y el apetito por el capital riesgo estaba en todo lo alto.

Pero en febrero llegó la invasión rusa de Ucrania y con

**El fondo realizará cerca de 16 adquisiciones en compañías europeas de tamaño medio**

ella la crisis energética, la inflación disparada y el miedo a la recesión.

El nuevo fondo ha superado esos obstáculos. El vehículo, bautizado como Access Co-Investment Fund Buy-Out Europe II, acaba de anunciar su cierre final en 306 millones de euros, superando su límite máximo o *hard cap* de 300 millones y muy por encima de su predecesor, que levantó 226 millones en 2016.

Lo ha hecho gracias a la fidelidad de inversores históricos de la firma, que representan el 75% del total recaudado, junto con otro 25% de

**Alantra eleva hasta los 14.000 millones sus activos bajo gestión a través de socios estratégicos**

nuevos participes. Entre ellos hay dinero español, que se une al británico, francés, alemán y nórdico.

**Mercado objetivo**

El objetivo de ACP con su nuevo fondo es realizar unas 16 operaciones en los próximos dos años en compañías europeas de tamaño medio y ya lleva cinco transacciones cerradas.

Reino Unido, Francia e Italia son las sedes de estas adquisiciones, pero hay otras cinco regiones en las que también se pondrá el foco: Alemania, Benelux, los países nórdi-

cos, Irlanda y España.

La intención es aprovechar la buena relación de ACP con las principales gestoras de *mid-market* de Europa para realizar coinversiones con ellas en las compañías que adquieran con sus propios fondos. Eso sí, siempre en empresas de sectores defensivos, con un negocio que no esté ligado al ciclo económico, que se concentren en actividades para las que haya visibilidad de futuros beneficios y con perfil de crecimiento, según señalan fuentes cercanas a la gestora.

La estrategia de coinversión permite a Alantra aumentar las opciones para sus inversores, que tienen acceso al capital riesgo con una alternativa que ofrece mayor diversificación de gestoras, geografías y sectores, a la vez que reduce los costes para ellos frente a los fondos de inver-



Santiago Eguidazu, presidente de Alantra.

sión directa, según aseguran fuentes financieras.

**Alianzas**

El nuevo fondo lleva hasta los 14.000 millones de euros los activos bajo gestión que la firma presidida por Santiago Eguidazu acumula a través de las compras que ha hecho en los últimos años de participaciones significativas en gestoras y de las que ACP es una figura destacada. La primera piedra de la alianza se puso en 2018, cuando Alantra acordó la adquisición del 24,5% del capital y firmó una opción para hacerse con otro tanto cuatro años después. El plazo se

cumplió este verano y la entidad española no ha dudado en ejecutar su derecho de compra. Ahora tiene el 49%, por el que ha desembolsado 43,5 millones.

La participación de Alantra en la gestora de activos alternativos Amchor Investment Strategies, la entrada en la catalana Asabys y la compra del 49% de la firma francesa Indigo son las otras piezas importantes del crecimiento de Alantra con adquisiciones en socios estratégicos de la gestión de activos alternativos.

La Llave / Página 2

**Expansión**

abertis

Agbar

cellnex

IBM

Sabadell

Colaborador:

oesia

## Transformarse para crecer

**Digitalización empresarial; presente y futuro**

APERTURA DE HONOR:

**DÑA. CARME ARTIGAS**

Secretaria de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial  
GOBIERNO DE ESPAÑA

**28** sept

09.00h a 11.00 h.

Hotel Intercontinental Barcelona  
Avenida Rius i Taulet 1-3  
08004 - Barcelona

INTERCONTINENTAL  
BARCELONA

**#DigitalizacionEmpresarialEXP**

**#TransformarCrecer**

PARA MÁS INFORMACIÓN: [www.eventosue.com/digitalización](http://www.eventosue.com/digitalización)

[marketing.conferencias@unidadeditoriales](mailto:marketing.conferencias@unidadeditoriales)





## GOBIERNO CORPORATIVO

# Los inversores castigan con su voto las retribuciones

**VIGILANCIA/** Los informes de remuneraciones y las políticas de sueldos, junto a la elección de consejeros, siguen siendo los puntos con menos apoyo en las juntas.

A. Medina, Madrid

“Los accionistas de todo el continente continúan utilizando sus votos para expresar su descontento con las remuneraciones, las elecciones de consejeros y la sostenibilidad”, asegura Domenic Brancati, director de operaciones global de Georgeson. La firma, que como *proxy solicitor* ayuda a las compañías cotizadas a solicitar el voto de los accionistas, ha analizado el apoyo que los accionistas han dado a las distintas propuestas planteadas en el orden del día de las juntas generales celebradas este año en siete países europeos, entre ellos, España.

En España, tras analizar las votaciones de las empresas del Ibex (sin incluir a Arcelor-Mittal), el informe *AGM Season Review* de Georgeson apunta que 65 de las propuestas planteadas en el orden del día por los grupos del índice recibieron más del 10% de oposición, equivalente al 10% de las resoluciones votadas. Este número retrocede respecto a las 75 resoluciones con más del 10% de rechazo de 2021 (12% de las votadas).

El mayor número de acuerdos impugnados este año están relacionados con la retribución del consejo de administración y sus miembros, incluyendo el informe y la política de remuneraciones. En total, 32 resoluciones en esta categoría tuvieron más del 10% de oposición (el 38,6% del total), aunque retrocediendo respecto a las 46 de 2021 (48,9% del total).

La normativa española exige someter anualmente a la junta el informe de remuneraciones (votación consultiva) y una propuesta de política de remuneración vinculante al menos cada tres años.

## Mayor oposición

El Ibex ha visto un descenso en estos dos capítulos este año. Diecisiete propuestas relacionadas con el informe de remuneraciones (la mitad de las planteadas) tuvieron más del 10% de voto contrario. En 2021 fueron 20 (61% del total). En el caso de la política de Remuneraciones, el 45% de los puntos planteados (nueve resoluciones) recibieron más

## LA TEMPORADA DE JUNTAS DEL IBEX

Número de propuestas con más del 10% de voto en contra y proporción sobre el total de propuestas por categoría.



Expansión

Fuente: AGM Season Review de Georgeson

del 10% de oposición. En 2021 se impugnó el 58% de las resoluciones (quince).

Las preocupaciones de los inversores institucionales sobre los conceptos de remuneración están, en general, este año en línea con lo que se ha venido observando en los últimos años, según Georgeson. Estas preocupaciones recurrentes son la escasa alineación entre la remuneración y el rendimiento; la poca divulgación y transparencia sobre los salarios; las elevadas indemnizaciones por despido; la falta de información de las cláusulas *clawback* y *malus*; y el abuso del poder discrecional por parte del consejo.

Las empresas del Ibex que han tenido en sus juntas de este año menos apoyo a sus propuestas retributivas han sido Telefónica (el 53,28% a favor del informe de remuneraciones); Red Eléctrica (el 59,76% respaldó el informe); y Cellnex (el 56,14% a favor de la política de remuneraciones y el 88,34% del informe).

El nombramiento y reelección de consejeros es otro punto con menor apoyo. Este año, 24 resoluciones relacionadas con las elecciones de vocales en las juntas recibieron una oposición superior al 10% de oposición (el 13% de todos los votos en este capítulo). Sin

## Respaldo al voto climático

Tres grupos del Ibex (Aena, Ferrovial y Repsol) presentaron en sus juntas generales de este año una resolución *Say on climate*, un punto en el orden del día, que puede ser presentado por la propia empresa o por los accionistas, para votar la política climática. Estas resoluciones recibieron un apoyo de la junta superior al 83%. La recomendación de los *proxy advisors* (asesores de voto) sobre estas propuestas fue dispar. ISS respaldó estos acuerdos en las tres compañías, mientras que Glass Lewis emitió recomendaciones de voto en contra en el caso de Ferrovial y de abstención en Aena.

embargo, este porcentaje cae respecto al voto negativo del 15% de 2021 (18 propuestas) y del 17% de 2020 (28 resoluciones). Los principales motivos de estos votos negativos siguen relacionados con la fal-

ta de independencia del consejo o la diversidad de género, el desajuste de la estructura retributiva con las expectativas del mercado, o incluso la falta de respuesta al alto porcentaje de oposición mostrado por la junta en años anteriores. Indra fue la empresa con el nivel más bajo de apoyo. Presentó seis propuestas, una planteada por la dirección, rechazada tras el voto favorable del 47,64%; y cinco de accionistas, que recibieron un voto a favor superior al 53%. Le siguen Fluidra (dos resoluciones respaldadas con el 65,27% y 66,33%, respectivamente) y Colonial (una, apoyada por el 67,64%).

## Ampliaciones de capital

Según la Ley de Sociedades Anónimas, se puede solicitar la aprobación para emitir nuevas acciones por un período máximo de cinco años. Los accionistas pueden delegar en el consejo la facultad de ampliar el capital sin consultar previamente a la junta. Seis propuestas de emisión de acciones recibieron más del 10% de votos negativos, el mismo número de que en 2021. Fluidra (con dos resoluciones aprobadas por el 60,57% y 62,98%) y Solaria (una, con el 70,17%) fueron los grupos con menos apoyo.

## SOCIEDAD Y EMPRESA



El programa Más Empleo de inserción sociolaboral está impulsado conjuntamente por el Fondo Social Europeo y la Fundación La Caixa.

## Fundación La Caixa posibilita 5.353 nuevos contratos

Expansión, Madrid

El programa Más Empleo de la Fundación La Caixa posibilitó 5.353 contrataciones para personas en riesgo de exclusión en 2021, quinto año en que se ha desarrollado en 29 provincias españolas. A través de 68 proyectos de entidades sociales, personas en riesgo de exclusión han seguido itinerarios personalizados que han culminado en su inserción sociolaboral. Entre los participantes atendidos se incluyen perfiles muy diversos y algunos llegan derivados de los servicios sociales; jóvenes, mayores de 45 años, personas con discapacidad física o intelectual, inmigrantes o víctimas de violencia de género, entre otros.

El mayor valor añadido del programa es el acompañamiento de los participantes, a través de itinerarios integrados y personalizados según el punto de partida de cada participante y los objetivos establecidos junto con un técnico social, que realiza un seguimiento cercano, de forma que garantiza la empleabilidad del candidato al final del proceso.

En total, durante 2021 el programa atendió a 10.117 personas e impulsó la formación de 6.276 personas.

“Una de las herramientas clave para frenar el incremento de la desigualdad social es el empleo. Por ello, en estos momentos de dificultad, el acceso a un trabajo es una herramienta indispensable”, afirma Marc Simón, subdirector general de la Fundación La Caixa. Con el fin de promover la inclusión social, especialmente necesaria para las personas en situación de vulnerabilidad, “en la Fundación La Caixa apostamos por la estrategia de inserción sociolabo-

## A través del programa Más Empleo impulsa la contratación de personas en riesgo de exclusión

ral. Este compromiso se extiende también al programa Más Empleo, que impulsamos de la mano de la Unión Europea”, añade.

## Financiación

El programa Más Empleo está cofinanciado por el Fondo Social Europeo con 30,57 millones de euros y por la Fundación La Caixa con 10,76 millones. Los proyectos seleccionados han obtenido una financiación anual de entre 80.000 y 100.000 euros hasta 2023 e incluyen itinerarios individualizados, formación para mejorar la empleabilidad, prospección e intermediación laboral, orientación laboral en la búsqueda activa de empleo y, en caso de lograr la inserción, apoyo y seguimiento tanto a la persona como a la empresa.

La Fundación La Caixa fue designada en 2016 Organismo Intermedio del Fondo Social Europeo en el Poises para España 2014-2020 y ha sido en el marco de ese programa donde ha desarrollado esta iniciativa. El Poises es una respuesta de España para promover la inclusión social y luchar contra la pobreza y contra cualquier forma de discriminación. El programa responde a la voluntad de la Fundación de hacer frente a la exclusión social, garantizar la igualdad de oportunidades en el acceso al mercado laboral y aprovechar el potencial de la economía social en la recuperación económica.



# Cepsa gana el primer pleito por fijar los precios del gasoil

**COMPETENCIA/** Un juzgado de Madrid desestima la demanda de un transportista contra Cepsa, sancionada por Competencia por fijar los precios de la gasolina.

Á. Zarzalejos, Madrid

El Juzgado de lo Mercantil número 17 de Madrid ha desestimado la demanda presentada por un transportista contra Cepsa por el mal llamado *cártel de las petroleras*. El conductor reclamaba alrededor de 6.300 euros a la petrolera, sancionada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) por fijar de forma indirecta el precio del combustible, según consta en una reciente sentencia consultada por EXPANSIÓN. Se trata de la primera resolución judicial vinculada a este caso, desmantelado en 2009, en el que también se sancionó a Repsol y BP. Cepsa ha declinado hacer comentarios sobre esta información.

La multa de la CNMC, confirmada por los tribunales en 2015, considera probado que

## Cepsa, BP y Repsol afrontan un aluvión de demandas de transportistas afectados

las tres compañías fijaron indirectamente el precio del carburante de las estaciones de servicio de su red gestionadas por empresarios independientes entre 2007 y 2009. Posteriormente, la autoridad de competencia inició un procedimiento de vigilancia, en el que se dictaron hasta tres resoluciones, que concluyó respecto de BP y Cepsa en 2020.

Según se recoge en la sentencia, el demandante es un transportista que adquirió combustible en diversas estaciones de servicio de la red de Cepsa entre agosto de 2012 y diciembre de 2018. El con-

ductor sostiene que la fijación de precios de reventa de la gasolina se ha mantenido hasta 2020 y cuantifica en 6.299,92 euros la indemnización que le correspondería por el sobreprecio pagado durante esos años.

La jueza Sofia Gil ha desestimado la demanda tras constatar que el demandante no ha podido acreditar que esa infracción de la competencia se haya mantenido más allá de 2009, cuando se dictó la resolución sancionadora. "No es posible dar el mismo tratamiento y valor probatorio a las diferentes resoluciones dictadas por la CNMC en el expediente sancionador y el expediente de vigilancia", señala la jueza. "Y ello porque solo la resolución sancionadora constata la infracción; en cambio, las resoluciones de vigilancia constatan el incum-

plimiento de obligaciones impuestas en la resolución sancionadora, sin que ello sea equiparable a la "constatación" de la continuación de la infracción".

El tribunal, que señala que el transportista no ha realizado "un esfuerzo argumentativo ni probatorio de la infracción", tampoco ha considerado aplicable la Directiva de Daños, de 2014, pensada para facilitar a consumidores y empresas los daños causados por infracciones de competencia. El despacho Ramón y Cajal ha sido el asesor de Cepsa en este procedimiento.

## Oleada de demandas

El regulador del mercado sancionó a las tres compañías con un total de 7,9 millones de euros.

El caso ha movido a miles de transportistas que se



Una gasolinera de Cepsa.

## Casi 8 millones de sanción

● Competencia sancionó en 2009 a Repsol con 5 millones de euros, a Cepsa con 1,8 millones y a BP con 1,1 millones

● La resolución sancionadora de la CNMC, por entonces CNC, fue confirmada judicialmente en 2015

han aglutinado en torno a plataformas como por ejemplo la de Afectados por las Petroleras (APP), que ya ha anunciado demandas por un valor conjunto que supera los 100 millones de euros. Cabe precisar que la demanda recién

desestimada por el Juzgado de lo Mercantil no se enmarca dentro de las que ha presentado esta plataforma.

Esta primera sentencia no es firme y puede ser recurrida en apelación ante la Audiencia Provincial de Madrid.

Expansión

Colaborador:

SAS

5 MADRID  
OCTUBRE  
2022

Customer Executive Center de SAS  
C/Arroyo de Valdebebas, 4, 28050 Madrid

## PERSPECTIVAS DEL SECTOR SEGUROS

VALOR Y OPORTUNIDADES

#ValorOportunidadEXP

Información e Inscripciones

eventos@sas.com

\*Aforo limitado. Imprescindible confirmación por parte de la organización.



PRÓXIMO SÁBADO 24 GRATIS CON Expansión

# GUÍA DE LOS VALORES DE LA BOLSA

Análisis de todas las empresas del Ibex una a una,  
sus estrategias y su potencial alcista



 **TEATRO REAL**  
CERCA DE TI

**Y ADEMÁS** 3ª Entrega Curso de Finanzas Personales

Expansión



### Eleva el rating a Joye Media, la matriz del grupo Mediapro

**MOODY'S** La agencia de calificación Moody's ha elevado de Caa2 a B2 el rating de Joye Media, matriz de Mediapro. Al mismo tiempo, ha asignado una calificación B2 a la refinanciación de 500 millones del crédito sindicado del grupo con deuda a largo plazo. "La mejora de la calificación se debe principalmente a la reducción significativa del apalancamiento tras la gran inyección de capital y la refinanciación", apunta. "También refleja la expectativa de una modesta generación de efectivo durante los próximos dos años y un buen perfil de liquidez", agrega.

### Instalará 150.000 puntos de recarga

**IBERDROLA** El grupo eléctrico prevé instalar cerca de 150.000 puntos de recarga de alta eficiencia hasta 2025, tanto en la vía urbana, en ciudades y en las principales autovías como en hogares y en empresas. Ya cuenta con más de 2.500 puntos de recarga pública.

### Acuerdo con Teknei, Dominion y Gobierno Vasco para crear un gran centro de datos

**EUSKALTEL** La 'teleco' se ha unido a Grupo Teknei, Dominion y el Gobierno Vasco para crear "Atlantic Data Infrastructure" (ADI), un gran centro de datos orientado al sector privado y público de la zona atlántica. Euskaltel informó ayer sobre la nueva infraestructura tecnológica, que permitirá a empresas e instituciones disponer de gran capacidad de almacenamiento de información en la nube, bajo criterios de "máxima seguridad y proximidad". Para liderar el proyecto, los socios han incorporado como director general de la sociedad a Alex Etxeberria, profesional con amplia experiencia en el sector.

### Acuerda comprar el 100% de Solaer

**SOLARPACK** La multinacional especializada en proyectos solares fotovoltaicos ha llegado a un acuerdo de compraventa de acciones para la adquisición del 100% de Solaer, un desarrollador español del mismo sector. El cierre de este acuerdo está previsto antes de final de año.

# Renfe da una tregua a Talgo por los retrasos del 'Avril'

**TEST DE HOMOLOGACIÓN** El fabricante que ya ha construido todos los trenes, se ha atascado en la homologación, más compleja de lo previsto por la seguridad.

C. Morán, Madrid

Talgo está poniendo a prueba la paciencia del consejo de Renfe, aún no agotada, pero muy pendiente de que el fabricante español termine la fase de homologación de los trenes *Avril* (S-106) que el operador necesita para operar las rutas del norte de España. Talgo se enfrenta a una sanción por los retrasos en los

30 *Avril* de 116 millones. Según fuentes próximas a la compañía presidida por Isaías Táboas, Talgo debería haber entregado, tras la revisión inicial del contrato por el Covid y las revisiones de Renfe, las primeras unidades del *Avril* en enero de 2021, por lo que, en la práctica ya llevan 20 meses de retraso.

En la compañía estatal cre-

en que no hay un problema de fabricación, ya que Talgo tiene todos los trenes fabricados. En opinión de los responsables de Renfe el problema es que Talgo no está consiguiendo la homologación.

Según los expertos consultados, el proceso de homologación está ligado a la seguridad de la explotación, una de las razones de que no sea es

un examen fácil para un tren completamente nuevo que va a circular hasta 330 kilómetros por hora en ancho fijo y ancho variable.

En todo caso, la mayor preocupación del operador público es que Talgo les envíe de una vez el calendario definitivo de entregas. "Confiamos en la capacidad de la empresa para que consiga homo-



El Talgo 'Avril' en fase de pruebas

logar los trenes y los entregue con urgencia, porque es un pedido que hace casi dos años debería estar a pleno rendimiento", indican desde la compañía.

Hace una semana, un tren *Avril* de ancho variable que se empleará en el corredor hacia Galicia alcanzó los 360 kilómetros por hora en vía de ancho ibérico.

**Expansión**

**cetelem**

**los desayunos del**

**OBSERVATORIO**  
Cetelem

**25** AÑOS

BNP PARIBAS  
PERSONAL FINANCE

#DesayunosObsCetelem  
#RetoSostenibilidad

El consumidor español ante  
el reto de la sostenibilidad

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

[www.eventosue.com/desayunos-observatorio-cetelem-2](http://www.eventosue.com/desayunos-observatorio-cetelem-2)

[marketing.conferencias@unidadeditorial.es](mailto:marketing.conferencias@unidadeditorial.es)

Aforo limitado. Imprescindible confirmación por parte de la organización.

**21** septiembre 10.00 - 12.00 h  
BNP Paribas Personal Finance España  
Paseo de los Melancólicos 14A 28005 - Madrid



PRÓXIMO SÁBADO 24 GRATIS CON **Expansión**

# CURSO DE FINANZAS PERSONALES

Aprenda todas las claves para gestionar su ahorro en **3 entregas**



Primera entrega

**10 SEPTIEMBRE**

Depósitos y cuentas remuneradas, planes de pensiones, metales preciosos y arte



Segunda entrega

**17 SEPTIEMBRE**

Invertir en casas, garajes y locales comerciales. Hipotecas a tipo fijo y variable



Tercera entrega

**24 SEPTIEMBRE**

Fondos de inversión, renta fija pública y privada, dividendos y criptomonedas



Descubra cuáles son los fondos de inversión que se adaptan a su perfil  
Cómo invertir en renta fija pública y privada  
¿Es rentable invertir en empresas con dividendos?  
Oportunidades y riesgos de las criptomonedas

**TERCERA ENTREGA  
24 SEPTIEMBRE**

**R 200  
AÑOS**

**Expansión**



# FINANZAS & MERCADOS

## Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell marcan récord en financiación verde

**APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD/** Los cuatro grandes bancos españoles movilizan más de 52.000 millones de euros en la primera mitad de 2022 y se acercan al cumplimiento de sus objetivos a largo plazo.

Inés Abril, Madrid

Ningún gran banco español ha rehuido el compromiso. Primero fue BBVA, luego Santander y ya se han unido CaixaBank y Sabadell. Todos ellos han hecho una promesa y tienen un cupo que cumplir en 2024 o 2025 en la financiación movilizada a favor del medio ambiente, la sociedad y la lucha contra el cambio climático.

Esta meta ha espoleado la carrera por llegar cuanto antes y de la mejor forma posible a honrar lo adeudado. Si Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell marcaron un récord el año pasado al destinar entre todos 100.000 millones de euros a la financiación ESG (siglas en inglés de medioambiental, social y de gobernanza), este año no se están quedando atrás.

La suma de la primera mitad de 2022 ya apunta a un nuevo máximo. Cuando todavía quedan seis meses por computar y con el cuarto trimestre, que suele ser el más intenso, aún en blanco, los grandes españoles superan los 52.000 millones de euros en conjunto. Es una cifra nunca alcanzada en un primer semestre y supone ya más de la mitad que en 2021.

La mayor parte de esta cifra corresponde a BBVA. Es la entidad que tiene un concepto más amplio de financiación sostenible, puesto que engloba más partidas que el resto de sus compañeros de sector, pero a pesar de eso se está superando a sí mismo.

### Máximo tras máximo

El banco presidido por Carlos Torres hizo en el primer trimestre del año su récord hasta la fecha, con más de 10.800 millones de euros movilizados en tres meses. Pero le supo a poco y en el segundo ha ido más allá y ha añadido otros 14.500 millones.

La cifra total de 2022 sobrepasa los 25.300 millones de euros, solo 10.400 millones menos de lo que hizo el año pasado al completo. Eso convierte a BBVA en la entidad que más ha impulsado el volumen general de los grandes del sector, pero el título de la que más ha crecido en apuesta sostenible durante el pri-



Ana Botín, presidenta de Santander.



Carlos Torres, presidente de BBVA.



Gonzalo Gortázar, CEO de CaixaBank.



César González-Bueno, CEO de Sabadell.

449.000 millones

Los cuatro grandes bancos españoles se han comprometido a movilizar 449.000 millones de euros en defensa del medio ambiente, el apoyo a la sociedad y la mejora de la gobernanza corporativa.

mer semestre del ejercicio le corresponde a otra.

Se trata de Sabadell, que entre enero y junio de 2022 ha hecho más que en todo 2021. Su cifra alcanza ahora los 8.800 millones de euros en préstamos y otras operaciones para financiar proyectos sostenibles y sociales de empresas, pymes y particulares, cuando en los doce meses del año pasado se quedó en 7.010 millones.

Santander es el banco más estricto en sus criterios de movilización. Solo tiene en cuenta las inyecciones verdes

más puras, aquellas que se destinan a la lucha contra el cambio climático y la defensa del medio ambiente, y deja fuera de su cómputo particular los desembolsos que realiza a favor de la sociedad o la gobernanza corporativa.

### Crecimiento

Con estos criterios, el banco presidido por Ana Botín concedió 8.700 millones de euros en financiación verde en el primer semestre, todavía lejos de la cifra del año 2021 al completo, pero casi 1.000 millones de euros por encima

**La financiación sostenible en seis meses supera ya más de la mitad de la concedida en 2021**

**Los cuatro bancos se han impuesto compromisos multimillonarios en el ámbito ESG**

del mismo periodo del ejercicio pasado.

CaixaBank tiene un criterio parecido al de Santander en su meta a largo plazo y además en el primer semestre solo ha proporcionado los datos de financiación sostenible a través de su banca de inversión, excluidos otros apoyos minoristas, como las hipotecas verdes o los préstamos para la compra de coches eléctricos.

Incluso así, CaixaBank suma 9.500 millones de euros movilizados entre enero y junio, en lo que supone la primera piedra de su recién asumido compromiso de llegar a 64.000 millones acumulados en apoyo a iniciativas sostenibles en 2024.

### Distintos plazos

CaixaBank es el banco que se ha marcado el objetivo a menor plazo, ya que solo tiene tres años para cumplirlo. Sabadell tiene una meta similar, de 65.000 millones de euros, pero se ha dado hasta 2025 para llegar a ella y empezó antes (lleva cerca de 20.000 millones acumulados).

Ese mismo ejercicio de 2025 es el que ha establecido BBVA para llegar a los 200.000 millones de euros, aunque en su caso la cuenta comienza en 2018 y va por 111.700 millones.

El objetivo de Santander es entre 2019 y 2025 y asciende a 120.000 millones, de los que 74.400 millones están ya movilizados.

El compromiso total de los cuatro bancos asciende en conjunto a 449.000 millones en financiación sostenible a medio plazo. Con 215.600 millones acumulados a cierre del primer semestre, están casi por la mitad.

La Fed pone bajo el foco la banca de consumo de Goldman

Expansión, Madrid

Funcionarios de la Reserva Federal estadounidense investigan Marcus Consumer, la plataforma de banca al consumo de Goldman Sachs, dirigida a los clientes minoristas. Durante al menos varias semanas, han realizado un estrecho seguimiento con preguntas a los directivos de la entidad en un proceso que aún continúa, informa Bloomberg.

La revisión va más allá de la supervisión regular realizada por el banco central. Al centrarse en Marcus, la Fed está haciendo un balance de una división que es relativamente nueva y que está creciendo sustancialmente dentro de una entidad con escaso bagaje en el trato con el público en general.

Aunque todo esto no es indicativo de ningún tipo de delito, es otro dolor de cabeza para el director ejecutivo de Goldman, David Salomon, que apuesta por desarrollar y expandir el negocio de la entidad, centrado en las altas finanzas, pero con proyecto de entrar en el mundo financiero de los consumidores.

### Negocios

Su objetivo es tener presencia en los negocios de depósitos bancarios, en la emisión de tarjetas de crédito y la firma no descartaría ofrecer, en algún momento, cuentas corrientes a los pequeños clientes. En este marco, el escrutinio del banco estadounidense sobre la entidad ejerce más presión sobre sus directivos para verificar su dominio del negocio y reforzar los controles.

El banco ha señalado recientemente que está aplicando una estrategia más prudente hacia el crecimiento de Marcus.

En paralelo, el presidente de Goldman, John Waldron, ha asumido un papel más importante en la supervisión del negocio en un intento de moderar los gastos y contener las pérdidas.

Las previsiones internas realizadas por la firma estadounidense colocan los números rojos de su negocio de consumo en 1.200 millones de dólares, lo que supone alcanzar pérdidas récord. El objetivo era que la unidad alcanzara el equilibrio en 2022.



# “Hay que tener cuidado con las aseguradoras oportunistas”

**ENTREVISTA DANIEL SAN MILLÁN** Presidente de Igrea/ Las grandes multinacionales españolas se ven abocadas, en ocasiones, a pagar sobreprecios en su seguro.

E. del Pozo, Madrid

Tras varios años de fuertes tensiones en el mercado de seguros para grandes empresas, Daniel San Millán, presidente de Igrea (Asociación de Gerencia de Riesgos), afirma que ya “se atisban señales de estabilidad en los precios de estas coberturas”.

“El mercado sigue estando complicado –duro según la terminología del sector–, pero ha estado peor. Ahora se ven síntomas de relajación, hay algo más de apetito por parte de las aseguradoras y los precios se estabilizan”, afirma San Millán.

Pero esta situación no es igual en todas las coberturas. “Los seguros de ciberriesgos, con subidas de precios de entre el 80 y el 100%, y los de responsabilidad civil profesional, van a tardar mucho en recuperar la normalidad”.

En estos últimos, “lo estamos pasando realmente mal para conseguir cobertura adecuada para ciertos riesgos. Hay falta de capacidad para proyectos específicos de construcción, montaje e ingeniería. Nos las vemos y nos las deseamos para encontrar protección. Nos cuesta mucho hacer extensiones si un proyecto no termina en plazo y para que nos den una prórroga hay que pelearla muchísimo. Lo acabamos consiguiendo, pero pagamos unos precios astronómicos y con muchas dificultades. Las aseguradoras no tienen apetito. Es verdad que han perdido mucho dinero con este ramo y son como cualquier empresa, quieren ganar dinero. Esto lo entendemos todos, pero no puedes dejar colgado a tu cliente de la noche a la mañana”.

## Condiciones

San Millán reconoce que los siniestros en este terreno “están siendo de gran intensidad, pero observo aseguradoras oportunistas que aprovechan la situación de dificultad y subida de precios para imponer condiciones abusivas. Son compañías que luego no se quedan en el mercado y con las que hay que tener mucho cuidado”.

El presidente de Igrea rechaza identificar a estas entidades oportunistas, pero sí señala con claridad a las que no lo son.

Bajo este paraguas coloca a



Daniel San Millán, presidente de Igrea.

“Lo estamos pasando realmente mal para conseguir coberturas adecuadas en determinados riesgos”

“Las aseguradoras oportunistas aprovechan las dificultades para imponer condiciones abusivas”

“La entrada de los fondos internacionales en los brókeres demuestra que es un negocio de gran rentabilidad”

“las compañías de grandes riesgos de siempre, como es el caso de Allianz, Mapfre, Zurich, AIG, Generali, Chubb y otras que llevan ya tiempo en nuestro mercado de grandes riesgos y que han demostrado su vocación de permanencia, como es el caso de QBE, Corso, RSA, AXA XL y Liberty entre otras”.

San Millán da la bienvenida a “nuevas entidades sólidas y solventes que tienen presencia desde hace algunos años en España y que esperamos que se queden mucho tiempo como Berkshire Hathaway, Starr y reaseguradoras anglosajonas que están decidiendo entrar en el negocio de directo a la vista de las primas que se manejan ahora después de la corrección de este ciclo duro”.

San Millán lamenta y reprocha al sector, “del que los gestores de riesgos somos parte”, lo que califica de “enorme volatilidad de los continuos ciclos que vive este mercado, que es muy maduro y que se basa en la estadística y en el cálculo actuarial, lo que debería reducir la volatilidad para aportar fiabilidad”.

Las dificultades de las grandes empresas para encontrar coberturas aseguradoras “nos lleva a asumir obligatoriamente la retención en nuestros riesgos a través de franquicias por siniestros más elevadas”.

Desde que empezó el mercado duro en 2018, explica el presidente de Igrea, “se ha duplicado, incluso triplicado, la obligación de las grandes empresas de retener riesgos, por lo que las herramientas de gerencia de riesgo –sobre todo las aseguradoras cautivas– van a cobrar una importancia creciente”.

El papel de los brókeres de seguros en este ciclo es “fundamental, ya que son absolutamente necesarios, pero las decisiones deben tomarse en la gerencia de riesgos de las empresas”.

Las firmas del Ibex 35 cuentan con gerencias de riesgos sofisticadas y estamos preparados para asumir este papel, pero a empresas más pequeñas o incluso de tamaño medio no las veo tan preparadas y deberían ser conscientes de que, sobre todo las que tienen negocio interna-

## Telefónica, Inditex e Iberdrola

Igrea agrupa cuarenta grandes empresas multinacionales representadas por sus gerentes de riesgos. Entre estas sociedades se encuentran 16 cotizadas del Ibex: Telefónica, Iberdrola, Naturgy, Endesa, Ferrovial, Inditex y Acciona son algunas. También Indra, Acerinox, Siemens, OHL, Prosegur y Red Eléctrica.

cional, es necesario contar con este tipo de profesionales para decidir, entre otras cosas, la retención del riesgo y la forma de hacerlo”.

San Millán se felicita de que por el rechazo en EEUU no prosperase la fusión de Aon y Willis que “era claramente contraria a la competencia. La concentración exagerada de los brókeres es mala para el sector y, sobre todo, para los clientes. Las grandes empresas nos quedábamos solo con Aon y Marsh”.

La entrada de fondos internacionales en el accionariado de los brókeres españoles continuará a corto y medio plazo, afirma, “lo que demuestra que es un negocio de gran rentabilidad”, afirma San Millán.

# BNP estudia subir el sueldo a los empleados peor retribuidos

R. Lander, Madrid

El francés BNP Paribas, uno de los mayores bancos de Europa, quiere compensar a sus plantillas por la pérdida de poder adquisitivo que están sufriendo por culpa de la inflación.

La entidad lleva tiempo hablando con los sindicatos. Según fuentes financieras, la cúpula del grupo podría decantarse por elevar el sueldo a los empleados con los salarios más bajos.

BNP Paribas opera en España a través de varias empresas que están adheridas a la AEB, cuyo convenio no liga los sueldos a la inflación. Si BNP acordara una decisión como grupo podría trasladarse también a España.

BNP Paribas tiene en todo el mundo 193.319 empleados, de los que 55.567 están ubicados en Francia.

El Gobierno francés lleva tiempo pidiendo algún tipo de gesto a la banca para amortiguar el empobrecimiento que están sufriendo las familias por culpa de los precios.

## Límite a las comisiones

La semana pasada, el sector se comprometió a limitar al 2% la subida de las comisiones en 2023. Algunos de los bancos que suscriben el acuerdo ya han anunciado que congelarán sus tarifas.

El convenio recoge, además, una rebaja de precios para las familias vulnerables económicamente. La tarifa máxima, que hasta ahora era de tres euros mensuales, se reducirá el año próximo a un euro al mes.

En Reino Unido, varias entidades han acordado en los

**El grupo francés negocia con los sindicatos una compensación por la subida de la inflación**

**Varios bancos británicos, entre ellos Santander UK, han tomado medidas similares este año**

últimos meses mejorar las condiciones retributivas de los empleados con salarios más bajos. Allí la inflación se encuentra al nivel más alto en 40 años.

Una de ellas es Santander UK. Este verano anunció un aumento del 4% para aquellos que ganan menos de 35.000 libras al año (39.884 euros al cambio actual). La decisión afecta a unos 11.000 trabajadores, alrededor del 60% de la plantilla.

Además, el banco elevó el 1 de agosto el sueldo más bajo de la escala salarial a 19.500 libras/año.

HSBC acordó en agosto una paga extra de 1.500 libras (1.709 euros) a una parte de su plantilla para compensar los efectos de la inflación.

La cúpula del mercado reasegurador Lloyd's of London anunció recientemente cambios. Aquellos trabajadores que ganan menos de 75.000 libras recibirán un bonus extra de 2.500 libras (2.880 euros) para cubrir parte del aumento del coste de la vida.

Barclays, NatWest y Lloyds han anunciado también estos meses medidas compensatorias.



Sede de BNP en Madrid.



# Ningún banco se ha adherido todavía al acuerdo con Correos

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

El acuerdo que a finales de julio firmaron las patronales del sector financiero con Correos para que la organización de este servicio público pudiera suplir a los bancos en la provisión de efectivo en los lugares a los que las entidades no llegan no ha suscitado un interés excesivo. Mientras tanto, el cierre de oficinas en los pueblos más pequeños ha continuado.

Tratar de solucionar algunos problemas de exclusión financiera, especialmente el hecho de que en muchas localidades de tamaño pequeño no hay una sucursal bancaria y, por lo tanto, sus habitantes no tienen más remedio que desplazarse varios kilómetros para poder acceder a un cajero o a un agente de un banco, era una de las cuestiones consideradas prioritarias dentro de las iniciativas definidas por las entidades financieras y sus patronales (AEB, CECA y UNACC).

En algún momento se pensó en establecer un único local en el que los bancos prestaran servicio alternativamente pero finalmente parece que se decantaron por buscar un tercero que pudiera prestar servicios financieros básicos, esencialmente la retirada de efectivo, un problema relevante en las localidades en las que no hay ninguna entidad instalada, aunque sea solamente algunos días a la semana.

Correos, con su estructura territorial que abarca todo el espacio a través de sus oficinas físicas o de los carteros rurales, era el complemento perfecto. De hecho, hace unos años Santander cerró un acuerdo en exclusiva con el ente público que posteriormente perdió esa exclusividad y que pasó a compartir con Ibercaja, siendo las dos entidades que, por ahora, ya mantienen esa relación, que permite a los clientes de ambas retirar dinero en las oficinas de Correos y, en determinadas circunstancias y condiciones, que sean empleados de este organismo los que les lleven efectivo a sus propios domicilios. Hay un límite de metálico a pedir, las operaciones tienen un coste para los



Oficina de Correos.

**El sector pensó en tener un local común para que los bancos prestaran sus servicios**

**El número de municipios en los que CaixaBank es la única entidad pasa de 290 a 470**

clientes y su número está limitado al mes.

Cuando antes del parón veraniego se procedió a la firma de un protocolo entre Correos, AEB (la patronal de los bancos), CECA (la de los bancos surgidos de las antiguas cajas de ahorros) y UNACC (cooperativas de crédito), parecía que, aun tratándose de un acuerdo marco que posteriormente cada entidad individualmente debía concretar con Correos, esto iba a ser algo rápido porque, entre otras cosas, la operación había contado con un grupo de entidades promotoras y no solo con las patronales.

## Dilaciones

Sin embargo, ningún nuevo banco se ha sumado al acuerdo hasta ahora, cuando ha transcurrido algo más de mes y medio desde el momento en que se firmó el protocolo. Es cierto que en medio ha tenido lugar el parón veraniego, pero cabría esperar algo más de rapidez para empezar a proporcionar un servicio financiero básico como es la provisión de efectivo a

los 600.000 ciudadanos que, según un estudio financiado por las patronales, carecen de él en su lugar de residencia.

En una reciente intervención pública, la directora general adjunta del Banco de España, Helena Tejero, señaló que es muy probable que como consecuencia de la alta inflación el uso de efectivo crezca en el futuro cercano, al tiempo que recordaba que el 3% de la población está en "una situación de vulnerabilidad media o alta". Población que se concentra en personas mayores que viven en áreas rurales, que tienen que recorrer al menos siete kilómetros para ir a un sitio donde poder retirar efectivo y que se trata de poblaciones de menos de 2.000 habitantes.

Lo relevante es que, preguntadas las entidades al respecto, no parecen tener un interés desmedido en cerrar los acuerdos. "Lo estamos estudiando", "estamos viendo opciones", "todavía no hemos suscrito nada" o "no está entre nuestras preocupaciones principales", son las contestaciones recibidas de algunos de quienes deberían estar cerrando las negociaciones. En medios cercanos a CECA se señala que en esta semana, la dirección de una entidad podría analizar el acuerdo. El portavoz oficial de AEB señaló que algunas entidades "están adaptando los procesos internos para adherirse lo antes posible".

Mientras tanto, la salida física de algunos bancos de poblaciones en las que mantenía una oficina operativa no hace mucho tiempo sigue teniendo lugar. Cuando se formalizó legalmente la fusión CaixaBank-Bankia, hace 18 meses, en marzo de 2021, la entidad resultante se comprometió ante la CNMC a no abandonar ninguna población en la que fuera la única entidad presente.

Estableció un plazo formal de tres años, aunque en el grupo afirman que será superior. En ese momento había 290 municipios en los que CaixaBank era el único banco. En el pasado mes de julio, el consejero delegado, Gonzalo Gortázar, señaló que en ese momento la cifra había aumentado considerablemente porque ya alcanzaba los 470 municipios. No parece que haya una sensibilidad generalizada muy acentuada por ayudar a reducir los posibles problemas de exclusión financiera.

## Descubre la fiscalidad más eficiente de España y Europa

Diario de Mallorca, Diario de Ibiza, Mallorca Zeitung y el Gobierno de Canarias te invitan a asistir a una jornada presencial en Palma de Mallorca para presentar por qué Canarias, además de ser uno de los destinos internacionales preferidos por el talento nómada digital y por el turismo, es un ecosistema centrado en la innovación ideal para hacer negocios.

Conocerás las claves y ventajas que ya disfrutaban las empresas instaladas en Canarias, destacando la **fiscalidad más eficiente de España y Europa**, con solo un **4% de impuesto de sociedades** entre otros incentivos, sus infraestructuras de alta gama, sus costes operacionales altamente competitivos, su conectividad internacional de primer nivel, su calidad de vida que atrae y retiene el talento nacional e internacional y su posicionamiento internacional en las principales cadenas de valor de sectores estratégicos.

Reserva este día y descubre por qué más de 700 empresas ya han escogido Canarias como centro de operaciones y expansión para sus negocios.

ORGANIZA:

PROEXCA  
Ibercaja  
Gobierno de Canarias

## CANARY ISLANDS HUB

**El secreto mejor guardado para hacer negocios en España**

#InvierteEnCanarias  
#CanaryIslandsHub

INSCRÍBETE



**GPRO Valparaíso Palace**

C/ de Francesc Vidal i Sureda, 23, 07015 Palma, Illes Balears

Fecha: **Viernes 23 de septiembre** / Horario: **De 09.30 a 10.40 horas**



# Sabadell se lanza a la promoción de plantas de biogás

**NUEVO NEGOCIO** / El banco crea una nueva filial asociado con la firma de renovables Aprisco y la constructora Hochreiter.

Nicolás M. Sarriés, Madrid  
Sabadell, de la mano de su brazo inversor en energías sostenibles, Sinia Renovables (filial del holding de capital riesgo del banco, BS Capital), ha lanzado un nuevo negocio de promoción de plantas de biogás en España.

La compañía, Catalana de Biogás Iberia, está participada al 50% por Sinia Renovables. El otro 50% lo controlan los dos socios estratégicos del proyecto: el primero es Aprisco Energy, una firma especializada en el desarrollo y la promoción de instalaciones vinculadas a energías limpias; el segundo es la constructora alemana Hochreiter, dedicada al diseño y construcción de plantas de biometano y de soluciones técnicas para la gestión de residuos.

El objetivo de la nueva compañía es liderar el que cree que será un nuevo mercado emergente en España y Portugal, el del biogás, en un contexto en el que los precios de la energía están escalando y las amenazas de escasez de suministro están en aumento.

Catalana de Biogás nace con el objetivo de impulsar nuevos proyectos de plantas de generación de gas de origen orgánico válido para conectarse a las redes de suministro a partir del reciclaje de residuos, purines y otros subproductos resultantes de actividades industriales, agrícolas o ganaderas.

## Foco de negocio

La promotora inicia sus actividades con un foco de negocio claro. Su plan es contactar con cooperativas agrícolas, industrias agroalimentarias, empresas químicas, compañías que gestionen residuos de depuradoras, plantas de biodiésel y ayuntamientos o mancomunidades (entre otras instituciones públicas que administran la recogida de basuras) para ofrecer una solución a su problema de almacenamiento y tratamiento de restos de origen orgánico. Este modelo, casi inexistente en España, ya lleva varios años en funcionamiento, con



Sede de Sabadell en Barcelona.

## Catalana de Biogás espera poner en marcha al menos 24 proyectos en los próximos tres años

éxito, en países europeos como Alemania.

"El ganadero tiene un problema con la gestión de los purines", explica Xavier Gásquez, *managing director* de Sinia Renovables, para luego recalcar que el negocio que está impulsando la compañía viene a ofrecer una solución sin coste para las empresas, pero que espera que sea un gran negocio para el banco y sus socios.

Los responsables de BS Capital, liderado por Raúl Rodríguez Sabater, se dieron cuenta de que existía un creciente interés de fondos de infraestructuras y otro tipo de inversores en energías renovables por posicionarse en el mercado español del biogás, aunque éste era prácticamente inexistente. Lo que encontraron fueron plantas de ciclo combinado con tecnologías antiguas, pero Sabadell comprobó que la innovación ha sido fuerte en los últimos años y que la capacidad

de purificar el gas procedente de residuos es incomparablemente superior.

"La tecnología ha ido avanzando y ahora ya podemos depurar los residuos para obtener metano puro; es decir, que obtenemos gas natural que se puede conectar a la red. Esto significa que tenemos una *commodity*", añade Gásquez, en referencia a que los proyectos de plantas de biogás están planteados para atraer inversores en busca de rentabilidad.

En este contexto, Sabadell aspira a proporcionar su experiencia de más de 20 años y sus contactos en el segmento del *project finance* y a participar en los préstamos que financian la puesta en marcha de las plantas.

Aunque los responsables de Catalana de Biogás creen que existe un potencial enorme en el mercado español para el desarrollo de nuevas plantas de biometano (hay capacidad para entre 1.500 y 2.000, que suministrarían un 20% de la demanda de gas en España), la compañía se ha fijado unos objetivos más modestos en su lanzamiento: esperan poner en marcha al menos 24 proyectos en los próximos tres años.

# Wall Street prevé una caída de los ingresos por comisiones

Expansión, Madrid

Los gigantes de Wall Street prevén profundos descensos en las comisiones de la banca de inversión en el trimestre en curso debido a que los inversores siguen asustados por la inflación, las subidas de los tipos de interés de la Reserva Federal y la posibilidad de una recesión, informa Bloomberg.

El director financiero de Citigroup, Mark Mason, ha advertido que las comisiones que su banco recauda por la realización de operaciones y la creación de mercados de capitales probablemente se desplomen un 50%, en consonancia con la desaceleración general que afecta a Wall Street.

Esto refleja la posición mantenida por JPMorgan Chase, que señaló que las comisiones de la banca de inversión podrían reducirse a la mitad, ya que los clientes se mantienen al margen.

"No seremos muy diferentes del mercado, porque lo que se ha visto afectado es la parte de la financiación, que es nuestro punto fuerte", advirtió el lunes pasado el consejero delegado de Bank of America, Brian Moynihan. "Las tuberías están muy llenas. Y hay mucha actividad que se ha mantenido en suspenso a la espera de cierta estabilidad en el mercado que la impulse".

## Oscilaciones

La negociación mundial de acuerdos ha sido lenta este año y las grandes oscilaciones del mercado, estimuladas por el temor a una recesión, la inflación creciente y la agitación geopolítica mundial, han obstaculizado los mercados de capitales.

La caída de los ingresos en todo el sector ya ha llevado a Goldman Sachs a emprender su mayor ronda de recortes de puestos de trabajo desde el inicio de la pandemia, ya que



Bolsa de Nueva York.

planea eliminar varios cientos de puestos a partir de este mes.

"La banca de inversión ha permanecido apagada durante el verano", señaló Andy Saperstein, copresidente de Morgan Stanley, el martes. "En algún momento, eso cambiará. Los mercados se asentarán y los clientes realizarán transacciones, pero eso no es inminente. Los clientes de ventas y *trading* están comprometidos. Hemos visto una actividad decente en el tercer trimestre".

De hecho, la volatilidad que está dificultando la realización de operaciones ha sido una bendición para las mesas de negociación. JPMorgan espera que los ingresos de los mercados aumenten un 5% para el mismo periodo, según afirmó el martes su presidente Daniel Pinto.

Los negocios macroeconómicos están impulsando los resultados de la negociación de renta fija, mientras que los mercados de renta variable tienden a la baja, frente a un récord de 2.600 millones de dólares en el tercer trimestre de hace un año.

En Bank of America, los ingresos del *trading* suelen caer hasta un 9% o un 10% entre el segundo y el tercer trimestre

de cualquier año. Los resultados de este trimestre deberían ser algo mejores que eso y probablemente sólo caerán en un porcentaje de un dígito bajo en comparación con el segundo trimestre, señaló Moynihan.

En Citigroup, Mason advirtió que una caída de los ingresos procedentes de la negociación de productos de margen compensará los buenos resultados obtenidos en el *trading* de instrumentos de divisas y tipos de interés. La negociación de acciones, por su parte, debería estar en la línea de los niveles anteriores a la pandemia.

En conjunto, es probable que los ingresos totales por operaciones caigan en un porcentaje de un dígito medio o alto en comparación con los de hace un año, indicó.

Pinto también se refirió a los empleados. "Hay que tener mucho cuidado cuando se sufre una pequeña caída en empezar a recortar banqueros aquí y allá, porque se perjudica la posibilidad de crecimiento en el futuro", advirtió Pinto. "El negocio bancario tiene un gran componente de compensación variable, por lo que se puede ajustar no sólo dejando ir gente, sino reduciendo las compensaciones".



## DOÑA PILAR CAMBRA SERRA

Ex redactora jefe de EXPANSIÓN

Falleció en Madrid el 22 de julio de 2022 habiendo recibido los Santos Sacramentos.

El funeral por su eterno descanso se celebrará el próximo jueves 22 de septiembre a las 19:45 en la Iglesia del Espíritu Santo (C/ Serrano, 125).



# Acciona Energía, ante el reto de brillar en los índices europeos

**ENTRA HOY EN EL STOXX EUROPE 600** / Fluidra dice adiós al índice europeo. Nordea y Nokia entran hoy a formar parte del Euro Stoxx 50, mientras Philips y Kone se despiden.

C. Rosique, Madrid

Los índices Stoxx estrenan hoy nuevos componentes. Acciona Energía es el único valor que se hace un hueco entre los novatos del Stoxx Europe 600, un índice al que dice adiós Fluidra (ver texto ajunto). En total hay 16 cambios en este selectivo.

También hay novedades en el Euro Stoxx 50, que agrupa a las 50 mayores compañías por capitalización bursátil. Nordea Bank desembarca en el índice y Nokia vuelve después de abandonarlo en 2013. Las finlandesas sustituyen a Kone y Philips, que tras caer más del 30% este año, dejan de pertenecer al mismo.

Las entradas y salidas de las empresas de los índices afectan a las cotizaciones desde el anuncio hasta que se hace efectiva porque muchos fondos de inversión que componen sus carteras replicando índices tienen que comprar o vender sus acciones.

Acciona Energía, que se incorporó al Ibex el pasado mes de junio, es el tercer mejor valor del índice en lo que va de año, con una subida del 28,79%. La apuesta por las energías renovables, acentuada con el estallido de la guerra en Ucrania, ha soplado a favor de la compañía que suma 3.000 millones de capitalización bursátil este año, y supera los 13.800 millones (está en el puesto número 15 del Ibex por valor en Bolsa).

La compañía tiene el respaldo de los expertos, que confían en su plan de crecimiento de capacidad instalada (alcanzar 20 gigavatios en 2025), pero se muestran cautos a corto plazo porque se ha quedado sin potencial de revalorización.

Entre los índices europeos, una de las referencias más seguidas es el Euro Stoxx 50. Nordea llega al índice con una capitalización de 34.134 millones de euros. Aunque cede un 15% en lo que va de año, tiene por delante un recorrido alcista del 25%, hasta los 11,43 euros. El anuncio a principios de septiembre de su incorporación al índice animó a los inversores a entrar en el banco, pero luego ha cedido terreno. Jyske Bank aconseja comprar acciones y le amplía el recorrido hasta los 12,10 euros y Berenberg lo destaca entre sus

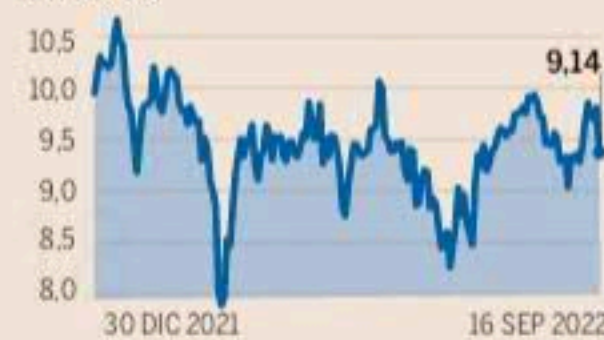
## ENTRAN EN LOS ÍNDICES

**> Al Stoxx Europe 600**  
**ACCIONA ENERGÍA**, en euros.

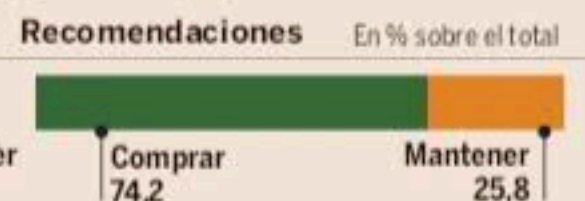


**> Al Euro Stoxx 50**

**NORDEA**  
En euros.



**NOKIA**  
En euros.



Expansión

Fuente: Bloomberg

## Las piscinas hacen aguas en Bolsa en 2022

El temor a un frenazo económico y los malos datos del sector inmobiliario en EEUU lastran la cotización de Fluidra. La compañía de piscinas es el peor valor del Ibex desde enero, con una caída cercana al 57%, con lo que enfila su peor año en

Bolsa desde 2008, cuando se desplomó un 61,47%. La compañía, que ya vale menos de 3.000 millones de euros, rompe así con tres años de fuertes subidas, de entre el 24% y el 74%. Para algunas firmas el castigo que sufre es excesivo porque el mercado

de nueva construcción cada día tiene una relevancia menor en el volumen de negocio de Fluidra (25% de los ingresos desde el 50% en 2008) y el mayor volumen de piscinas se construye en viviendas ya existente, apunta Renta 4.

favoritos de la zona euro. Resalta sus buenas perspectivas y sólidos resultados en el último trimestre. Parte en el puesto 40 por capitalización bursátil y el tercero entre los bancos del índice, por detrás de BNP Paribas (60.883 millones) y Santander (44.513 millones).

Nokia vuelve al club de los cincuenta más grandes de la zona euro, con una capitalización de 26.137 millones de euros y un 74% de recomendaciones de compra y ninguna de venta, según Bloomberg. Tras ceder un 17,68% desde enero pasado, tiene por de-

lante un 35% adicional hasta el precio objetivo de 6,20 euros.

Credit Suisse considera que Nokia está mejor posicionada que su rival Ericsson en medio de los vientos en contra del gasto de capital inalámbrico, gracias a una cartera diversificada y la fortaleza en su división de infraestructura de red. Ve potencial en el negocio de Estados Unidos.

Los expertos son más pesimistas con las empresas que salen: Kone y Philips, que pueden sufrir la venta de acciones de los gestores que re-

plican el Euro Stoxx 50, aunque algunos podrían haber aprovechado antes.

### Otros cambios

El índice Dax alemán también cambia de imagen hoy con la incorporación de Siemens Energy (matriz de Siemens Gamesa), que pese a caer un 45% sustituye a Hellofresh, que se derrumba en Bolsa este año un 62,6%.

Por otra parte, National Grid y Hermès International se incorporan al Stoxx Europe 50, en sustitución de Intesa Sanpaolo y Prudential.

## Semana clave en el laberinto de los tipos de la Fed

Sergio Saiz, Nueva York

¿0,75 o 1 punto? Wall Street no se decide y la incertidumbre se está dejando notar en las bolsas. De momento, las encuestas se inclinan por los tres cuartos de punto. Pero no hay nada decidido. Por primera vez desde que empezó la revisión de los tipos al alza en marzo de este año, la Reserva Federal no ha dado ninguna pista al mercado sobre lo que va a ocurrir.

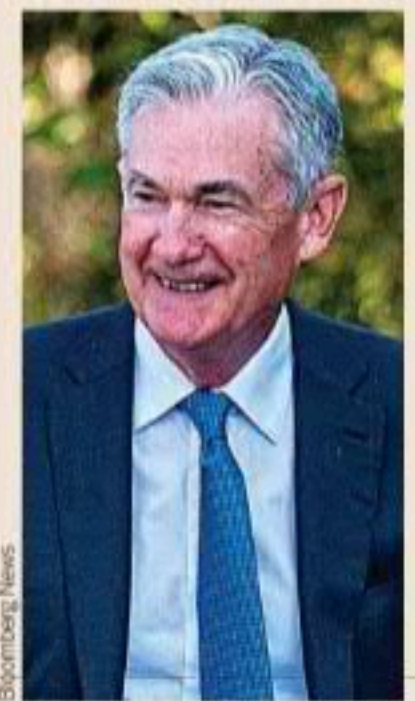
Su presidente, Jerome Powell, se ha encargado siempre de enviar las señales adecuadas para no coger a nadie por sorpresa. Es una señal de identidad de su política al frente del banco central estadounidense. Pero mañana comienza una reunión de dos días donde se tomará la decisión y ningún gobernador de la Fed ha dejado entrever qué piensan hacer.

El problema es que esta vez Powell ha sido demasiado críptico para algunos y demasiado contundente para otros; y el mercado ya no sabe qué esperar, de ahí el desplome bursátil de la semana pasada tras darse a conocer el dato de la inflación de agosto -8,3%- . En Wall Street, inversores y analistas están más despistados que nunca.

Tras subir los tipos en tres cuartos de punto en julio, todo apuntaba a una relajación en el ritmo, hacia el 0,5 en septiembre. Cuando se publicaron las actas a mediados de agosto de la última reunión se reconfirmó esta tesis. Incluso la inflación de julio descendió más de lo esperado, del 9,1% al 8,5%. Pero a finales de agosto, Powell aprovechó su discurso en Jackson Hole para poner fin a ese optimismo generalizado. Le bastó decir que la Fed "utilizaría todas sus herramientas con fuerza" para que el Nasdaq se desplomara un 4% al día siguiente. Y el S&P, más de un 3%. Todos entendieron el mensaje: por tercera vez consecutiva, los tipos subirían en septiembre en tres cuartos de punto.

Pero el pasado martes, al ver que la inflación no remite tanto como a la Fed le gustaría, esas mismas palabras bastaron para que muchos interpretaran que el banco central no va a tener reparos en ser todavía más contundente, con una subida de un punto porcentual, situando el precio del dinero en la franja comprendida entre el 3,25% y el 3,5%.

Uno de los primeros en pronosticar un endurecimiento



El presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell.

**Nomura: "Los mercados subestiman lo arraigada que se ha vuelto la inflación de Estados Unidos"**

**Powell podría subir tipos 1 punto y todo apunta a que el precio del dinero acabe el año en torno al 4,25%**

de la política monetaria ha sido el banco de inversión Nomura: "Los mercados subestiman lo arraigada que se ha vuelto la inflación de Estados Unidos y la magnitud de la respuesta que probablemente se requerirá por parte de la Reserva Federal para desalojarla".

Otros, como Joseph Amato, presidente de Neuberger Berman, creen que los tipos terminarán el año en el entorno del 4,5%. Eso implica una subida este miércoles de un punto, otra de tres cuartos en noviembre y levantar el pie del acelerador hasta el medio punto en diciembre.

Según Bloomberg, aunque el miedo a los 100 puntos básicos va ganando adeptos en Wall Street, un 60% todavía cree que la Fed mantendrá su hoja de ruta en los 75 puntos básicos en esta reunión, así como en la de noviembre, con la esperanza de que diciembre acabe con 50 puntos básicos y los tipos se sitúen en el entorno del 4,25%, un poco por debajo de las previsiones más fatalistas, pero por encima de los cálculos actuales de la Fed, que esperaba no tener que llegar al 4% antes de final de año.



## ECONOMÍA / POLÍTICA

# “Por legalidad y operatividad no se pueden poner topes a los precios en los súper”

**ENTREVISTA LUIS PLANAS** Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación / “Está bien que Díaz se reúna con el sector alimentario, pero si hay alguna medida se tomará por parte del gobierno y, por tanto, de este Ministerio”, asegura.

J. J. Marcos/C. Polanco. Madrid  
Luis Planas Puchades (Valencia, 1952) se ha visto inmerso en una extraña polémica tras irrumpir la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, en las competencias agroalimentarias al reclamar un tope a los precios de la cesta de la compra. Esta pretensión parece descartada, así como la de imponer un impuesto al sector de la distribución. La cadena alimentaria lidia con un momento de máxima tensión, con una escalada de precios y una sequía históricas. Para abordar este momento, el Gobierno se apoya en cuatro pilares: la ley de la cadena alimentaria, el seguro agrario (un elemento diferencial con el resto de Europa), la Política Agraria Común y las medidas anticrisis.

– Hemos visto a la vicepresidenta segunda del Gobierno, Yolanda Díaz, defender topes a los precios de los alimentos. ¿Se puede afirmar taxativamente que no se van a imponer?

No está sobre la mesa. El Gobierno no tiene ninguna intención de llevar a cabo una intervención o una limitación de precios en el mercado agroalimentario. Lo que tiene muy claro el Gobierno es que el nivel del incremento del coste de la cesta de la compra está siendo muy elevado en los últimos meses y que, evidentemente, por parte de todos, se deben adoptar medidas para equilibrar las cargas. Y tanto la producción primaria como la industria como la distribución, especialmente ésta por su particular responsabilidad en relación con los consumidores, tienen que mirar efectivamente si pueden limitar esos incrementos de precios, pero se trata de una decisión comercial autónoma en la cual el Gobierno hace una apelación, pero evidentemente no va a dictar ninguna norma ni ninguna instrucción a este respecto.

– ¿A qué atribuye esta situación?

Mi preocupación es que todos estamos acostumbrados a escuchar de la complejidad de los mercados energéticos o financieros. Pero es que también el mercado agroalimentario es inmensamente com-

plejo. En cambio, todo el mundo piensa que es muy lineal, donde todo funciona porque ha funcionado a lo largo del tiempo. No es así. La agricultura y la ganadería están sometidas a unos ciclos y variaciones climáticas que condicionan mucho el producto y su cuantía. Estamos sometidos a una cadena alimentaria con muchas variables energéticas. Tenemos unas 914.000 explotaciones agrarias y ganaderas, más de 30.200 industrias y 24.000 tiendas comerciales. Para que funcione hace falta rentabilidad en cada uno de los eslabones. Si a todo este funcionamiento le añadimos los factores vinculados al contexto presente (consecuencias de la guerra, materias primas, fertilizantes, sequía...), pues es muy complejo. Y en ese contexto, ¿se podría realmente llevar a cabo una intervención del mercado? Hay dos límites: operatividad y legalidad. Ante esta complejidad se ve que la intervención no puede ser meramente final, de precios. Estamos hablando de mercados no regulados, sometidos a las reglas generales de la oferta y la demanda. No se puede comparar ni con el mercado energético ni con los financieros, que tienen elementos de regulación muy superiores. Practicidad y legalidad hacen que me haya manifestado públicamente, porque conozco el tema y me sentía obligado a ello, en cuanto miembro del Gobierno responsable del sector alimentario, a explicar a lo que nos aventurábamos si alguien iba por ese camino. Afortunadamente, nadie se plantea llevar adelante ese camino. Cuestión distinta es la apelación que hace el Gobierno –el conjunto del Gobierno– a la cadena alimentaria, en el sentido de la responsabilidad, muy especialmente a la distribución, desde el punto de vista de un esfuerzo en contención de precios.

– ¿Ha hablado con la vicepresidenta segunda para reconducir esta situación?

Tuve la ocasión de hablar la semana pasada; me llamó, conocí su punto de vista y le di el mío. En esta vida creo que hay que unir las buenas intenciones con la eficacia y la legali-



Luis Planas, ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, durante la entrevista.

“Cada uno tiene delimitada su área de actuación, pero la alimentación es muy golosa”

“No somos quién para instruir a las empresas de distribución en precios; es ineficaz, incorrecto e ilegal”

dad. Muchas veces hay buenas intenciones, pero hay que saber cuál es el marco legal en el que nos movemos y el resultado final que logramos. En este momento, estamos asistiendo a un incremento de precios muy significativo, del 10,5%, según el último dato, un 13,8% en lo que se refiere los productos alimentarios. Son el 15% del gasto medio de las familias españolas. Pero la preocupación del Gobierno es lograr su estabilización y después lograr que disminuyan estos precios.

– La vicepresidenta segunda emplazó a las organizaciones distribuidoras a seguir manteniendo conversaciones. ¿Formará parte de esas reuniones?

Entiendo estos contactos que se han producido –insisto en la palabra contactos–, con el carácter de una visión. Estuvieron presentes las organizaciones de consumidores y de distribución agroalimentaria. Creo que está bien que haya conversaciones, pero si hay alguna medida u orientación a tomar se tomará por parte del Gobierno y, por tanto, por parte de este Ministerio.

– ¿No cree que haya una intromisión de competencias por su parte?

Creo que cada uno tiene delimitada un área de actuación y la alimentación es muy golosa. Todos sabemos un poco de alimentación y nos podemos manifestar al respecto. Pero de los hechos duros, en la elaboración de políticas, me corresponde el honor y también la responsabilidad.

– ¿Esas conversaciones han contribuido al cambio tan contundente en la propuesta de la vicepresidenta?

Este es un problema de responsabilidad de todos. Cada uno tiene que asumir su cuota parte. Estoy convencido de que las empresas del sector son muy profesionales y saben perfectamente que no están solo hablando de ofertas comerciales, sino también de reputación comercial.

– ¿Este ruido por parte del Gobierno puede llegar a confundir tanto a ciudadanos como empresas?

El Gobierno es muy realista en la consideración de que hay un problema de precios, pero también a la hora de tener en cuenta de dónde venimos y cuál es el contexto global en relación con otros países de la UE. Todo el mundo se había acostumbrado desde el lanzamiento del euro a tener unos niveles de inflación muy bajos. Esa estabilidad la habíamos asumido como un elemento casi perenne, pero

ahora hemos descubierto que no lo es.

– ¿Cree que la distribución debería tener un recargo especial como plantean sus compañeros de Gobierno?

Es verdad que nos encontramos en esa excepcionalidad, donde hasta la Comisión Europea ha planteado una iniciativa con las empresas energéticas absolutamente en línea con lo que había planteado el Gobierno de España, y también es evidente que por la situación del sector financiero, por la evolución de los tipos de interés, creemos que también debe contribuir. Por eso no entendemos la postura del PP con respecto a este impuesto temporal y extraordinario. Evidentemente, el sector agroalimentario está en una situación diferente. Es un sector no regulado cuyas normas quedan muy claras en función de la normativa comunitaria, con unas intervenciones tasadas, como la propia PAC y algunas intervenciones de mercado. Por lo demás es un mercado como los demás, es verdad que de un producto básico y estratégico y ni este ministro ni el Gobierno tienen intención de llevar a cabo ninguna intervención en este contexto que suponga un modelo semejante al adoptado en relación con las energéticas o el financiero.

– ¿Cree que el agroalimentario tiene ganancias extraordinarias y sería viable para ellos la bajada de precios?

No somos quién para instruir a ninguna empresa, no sería correcto, sería ineficaz e ilegal. A nadie le podemos decir que no puede vender por encima de un precio, pero sí decirle, “reflexione usted cuáles son los márgenes de los que dispone y dentro de los márgenes de su política comercial asuma usted las restricciones que vea oportunas”. Sería algo atractivo desde el punto de vista comercial y también de la reputación de cada uno.

– ¿Pero considera que los márgenes del sector son amplios, como dicen sus socios del Gobierno?

Es discutible, depende de productos, pero no son tan amplios como mucha gente cree. Buena parte de la distri-



## ¿Impuesto a la distribución?

“Ni este ministro ni el Gobierno tienen intención de llevar a cabo ninguna intervención con un modelo semejante al de energéticas o banca”

## ¿Rebaja del IVA?

“La competencia es de Hacienda, pero el equilibrio de los tipos del IVA agroalimentario es similar al de otros países europeos y es muy estable”

## ¿Evolución de los precios?

“La perspectiva de los próximos meses va en una senda en principio de estabilización y pudiera ser de disminución de los precios”

bución se basa más en el volumen que en el margen, aunque sí que es verdad que existen márgenes de diferencia muy importantes a veces entre la marca blanca y los productos de marca.

– ¿Qué podemos esperar de los precios en la alimentación los próximos meses tras conocer las cifras del IPC?

Es verdad que es la cifra más alta para una generación. El Gobierno lo asume y lo reconoce. Si contemplamos algunos datos como, por ejemplo, la disminución del precio de materias primas cereales y oleaginosas, que se han situado a precios anteriores al inicio de la guerra en Ucrania, o los datos de la FAO, que muestran que por cuarto mes consecutivo está disminuyendo el índice de precios de los productos alimentarios, que aún no se han trasladado, creo que la perspectiva de los próximos meses va en una senda en principio de estabilización y pudiera ser de disminución de los precios. También evidentemente hay que tener en cuenta que en el caso de España influye notablemente la situación de sequía que lógicamente afecta al conjunto de nuestros precios, pero como digo la perspectiva es de estabilización en el otoño-invierno y de una disminución para que en el año 2023 se produzca de forma más significativa.

– Se ha planteado también la rebaja del IVA, con más productos en el superreducido.

Tenemos una estructura con tres tipos: general, reducido y superreducido, muy similar a la de los países más importantes de la UE. Es decir, tenemos la mayor parte de los productos básicos, como leche, huevos, quesos, pan, frutas, hortalizas, legumbres, harina... en el 4%; en el 21% tenemos bebidas alcohólicas y azucaradas; y en el 10%, el resto, incluidos productos transformados, carne y pescado. Corresponde al Ministerio de Hacienda evaluar ingresos y gastos, no opinaré sobre un tema de su competencia. Sí que creo que en esos parámetros el equilibrio del IVA agroalimentario es similar al de otros países europeos y está en situación muy estable.

# “Rusia está utilizando los alimentos como un elemento de diplomacia y de influencia”

– ¿Podemos descartar desabastecimiento si el conflicto en Ucrania se prolonga?

En el contexto actual, ni en España ni en la UE van a faltar alimentos y bebidas. La gente cree que es fruto de una inercia, pero es fruto de un trabajo. No va a haber desabastecimiento, pero eso no quita que todos los factores que intervienen estén sometidos a una gran presión. La gran incógnita es la duración de la guerra y sus efectos; este es un factor muy disruptivo.

– ¿La escasez y el encarecimiento de los fertilizantes pueden ser la siguiente derivada de la guerra?

Es un asunto que preocupa a la UE. Estamos reflexionando sobre una posible iniciativa a nivel europeo que pudieran tener un resultado sobre los mercados, pero no es sencillo. Estamos en conversación tanto con la patronal de producción nacional como con la europea y deberíamos tender en fertilizantes a una orientación semejante al resto de los mercados básicos, a tener un alto grado de autonomía. A corto plazo, con menos fertilizantes se pueden ajustar las cosechas, pero a medio-largo puede tener efectos significativos.

– Ahora que Rusia está sufriendo derrotas, ¿preocupa que Putin pueda usar como arma el corte de suministros de grano y fertilizantes?

La guerra tiene una triple dimensión: militar, energética y alimentaria. Los alimentos y la alimentación son política. La salida de los tres puertos ucranianos del grano ha sido el único acuerdo entre Rusia y Ucrania. ¿Significa que en el futuro va a haber estabilidad al respecto? Vamos a ver cómo evoluciona el conflicto y la situación energética. El acuerdo tiene una duración de tres meses, hasta finales de octubre, entonces habrá que ver si se ha reconducido. La letra pequeña dice que Rusia facilitará el funcionamiento normal de los mercados en la ma-



Luis Planas, en el Ministerio de Agricultura.

teria. Quiere decir que Rusia es soberana para decir a quién vende, y tenemos conocimiento de que lo está utilizando como un elemento de diplomacia y de influencia. La exportación de fertilizantes, con Rusia como mayor productor mundial, evidentemente se está restringiendo igual que la exportación de

grano. Confieso que al principio tenía un cierto grado de escepticismo sobre el buen funcionamiento de esta operación, la complejidad militar y diplomática era muy alta. Hemos visto las declaraciones de Putin hace unos días. Dice claramente que los países más ricos se están llevando la mayor parte del grano, si eso no es un

“Tenemos que ser capaces de responder a los retos del cambio climático en el secano. Sin duda hay riesgo”

mensaje político, ¿qué lo es? Claramente se está utilizando la alimentación para dividir diplomáticamente a la UE, EEUU, Canadá; a los países desarrollados, de los otros.

– Pedro Sánchez ha hablado de aprovechar la presidencia de España de la UE para conseguir autonomía estratégica. ¿Entra el agroalimentario en esto?

Soy un gran defensor de las políticas comerciales abiertas, fundamentales para el sector agroalimentario. Tenemos muy claro que en la UE hay que lograr el máximo grado de autonomía posible. Estamos en un país donde es verdad que tenemos que importar algunas cosas. ¿Significa que somos un país dependiente? No. Hay pocos países en el mundo como España que tengan prácticamente todo el catálogo agroalimentario. Podemos pretender más, pero más que como España, como UE.

– ¿Qué futuro le ve al secano en España si este tipo de verano se torna en habitual?

Primero, no hay que sacar conclusiones precipitadas. Segundo, hay que ser conscientes de que estamos en un contexto de cambio climático y que la serie histórica conduce a un incremento medio de las temperaturas si no ponemos remedio. ¿Significa un riesgo? Sin duda, pero tenemos que ser capaces de responder a él. En estos factores de adaptación climática la capacidad del I+D+i es grande.

– ¿Cuáles son los cultivos más castigados este año? Los cereales, que pueden situarse en 18,5 millones de toneladas de los 20 que son habituales; el olivar, que tendrá una reducción significativa; los cítricos, con un 12,8% menos respecto a la media de los últimos cinco años, y, con menos afectación, el viñedo.

– Las asociaciones de agricultores avisan de un otoño caliente. ¿Cómo es la interlocución con el sector? Mantenemos, en una situación complicada, una buena interlocución. Soy perfectamente consciente de la tensión del momento derivada de los costes y de la volatilidad de los mercados y de los precios. En general, la mayor parte de los mercados están en valores superiores a los de hace 12 meses, pero con un incremento de costes notable.

## España y Turquía lideran la recepción de cereal llegado desde Ucrania

Las difíciles negociaciones que se produjeron para que se desbloqueara la salida de grano desde Ucrania han tenido a España como uno de sus protagonistas. El ministro de Agricultura, Luis Planas, destaca que desde principios de agosto y hasta el 7 de septiembre se ha producido una salida de grano en un volumen de unos dos millones de toneladas, con muchos destinos. El primero es

Turquía, con 420.000 toneladas “y el segundo destino es España con 312.000 toneladas”, asegura. En ese periodo fueron en torno a cien embarcaciones las que salieron de Ucrania. “Esto ha permitido relajar los precios. Los precios internacionales en materia de cereales y oleaginosas han disminuido y están en situación anterior al inicio de la guerra”, añade Planas. Estos envíos de

cereal están previstos por tres meses y luego tendrán que ser renegociados, por lo que hay muchas dudas con lo que podría ocurrir a posteriori, especialmente tras las declaraciones realizadas por el Gobierno ruso poniendo en cuestión el destino de estas exportaciones. El bloqueo de los puertos ucranianos fue uno de los principales motivos de las fuertes subidas de precios de los

cereales y de las plantas y oleaginosas. Otra cuestión que destacó el ministro en relación con las materias primas es la “falta de transparencia” de muchos de los datos. “China ha declarado secreto de estado sus ‘stocks’ de cereales y oleaginosas. No proporciona información estadística. Esto hace muy complicado el mecanismo de funcionamiento”, asegura.



# Bruselas aprieta a Hungría: pide congelarle 7.500 millones en fondos

**ÓRDAGO/** Los comisarios de la UE acuerdan por "unanimidad" solicitar a los Estados miembros el bloqueo de estas ayudas por la corrupción y las violaciones del Estado de Derecho del Gobierno de Orbán.

J.D. Madrid

Tras muchos meses de tira y afloja con el Gobierno de Viktor Orbán por sus constantes violaciones de los principios del Estado de Derecho en la UE, la Comisión Europea dio ayer un importante paso al frente para intentar meter en vereda a Hungría. El Colegio de Comisarios de UE acordó de manera unánime urgir a los 27 a congelar el desembolso a ese país de hasta 7.500 millones de euros en fondos de cohesión. En concreto, la Comisión plantea la suspensión del 65% de tres programas de fondos estructurales. Aunque la cifra que Bruselas plantea bloquear es finalmente inferior a la que se preveía (la prensa húngara especulaba con unos 8.800 millones de euros), esos 7.500 millones representan más de un tercio de la dotación total asignada a Hungría hasta 2027 con cargo a los fondos de cohesión (más de 22.500 millones de euros).

Hungría se convierte así en el primer Estado miembro que podría ver congeladas sus ayudas bajo el paraguas del Mecanismo de Condicionalidad que entró en vigor el 1 de enero de 2021 precisamente para actuar frente a "violaciones del Estado de Derecho que comprometen el uso y la gestión de los fondos de la UE". El acuerdo del Colegio



El primer ministro de Hungría, Viktor Orbán.

de Comisarios se produjo apenas dos días después de que el Parlamento Europeo aprobara un demoledor informe denunciando que Hungría no es una democracia plena, sino que se ha convertido en "un régimen híbrido de autocracia electoral". A los eurodiputados les preocupan cuestiones como el funcionamiento del sistema constitucional y electoral; la independencia del poder judicial; la corrupción y el fraude en los procedimientos de contratación pública (aspectos en los que Bruselas ha

puesto el énfasis a la hora de proponer la congelación de fondos); el pluralismo de los medios de comunicación, o las libertades de cátedra, religión y asociación. El Gobierno de Orbán, que revalidó su mandato el pasado abril con más del 50% de los votos, lleva meses prometiendo cambios que no llegan y Bruselas ha terminado dando un golpe en la mesa. El comisario europeo de Presupuestos, Johannes Hahn, admitió ayer que las medidas prometidas por Hungría (un total de 17 inicia-

tivas) "podrían, en principio, resolver los problemas descritos en la notificación si se especifican correctamente en las leyes pertinentes y se aplican en consecuencia", pero advirtió de que "lo que realmente cuenta son los resultados". Esto es, Bruselas ya no se conforma con promesas, sino que demanda hechos por parte del Ejecutivo de Orbán, que ayer aseguró que seguirá negociando con la Comisión para evitar que el bloqueo de esos 7.500 millones se materialice. "El Gobierno (húnga-

**Bruselas exige cambios a Orbán, no promesas: "Lo que realmente cuenta son los resultados"**

ro) cumplirá con lo propuesto y así no habrá sanciones financieras", afirmó el ministro de Fomento Territorial, Tibor Navracsics, que se sumó a las declaraciones de la titular de Justicia, Judit Varga, quien aseguró que "avanzamos en buena dirección; seguimos el trabajo", en alusión a las negociaciones con el Ejecutivo comunitario.

Para hacerse efectiva, la propuesta de la Comisión debería ser aprobada en el plazo de un mes por el resto de Estados miembros por mayoría cualificada. Esto significa que Polonia, el gran aliado de Hungría en estas cuestiones, no tendría capacidad de veto. Además, el plazo podría ampliarse otros dos meses más a petición de la propia Comisión Europea, ya que "la hoja de ruta que hemos acordado con los húngaros para cumplir realmente con estos 17 elementos clave necesita cierto tiempo", señaló el comisario Hahn. En otras palabras, Bruselas aprieta pero sin intención de ahogar, sino de forzar cambios en Hungría.

Miles de personas piden una escuela bilingüe en Cataluña

E. Galián, Barcelona

Hacer normal en las aulas lo que es normal en la calle. En resumen, ese fue el clamor de miles de personas que ayer se echaron a las calles de Barcelona para reivindicar una escuela bilingüe en Cataluña y el respeto al 25% de clases en castellano, medida respaldada por reiteradas resoluciones judiciales. Convocados por la plataforma Escuela de Todos, unos 200.000 manifestantes, según los organizadores -2.800 según la Guardia Urbana-, se dieron cita en Arco del Triunfo y marcharon en un ambiente festivo hasta los alrededores del parque de la Ciutadella. Las pancartas más repetidas fueron: *Español, lengua vehicular y No a la inmersión*.

La concentración contó con una nutrida representación política y en ella pudieron verse a algunos de los principales líderes de PP, Vox, C's y Valentís, aunque con una ausencia muy destacada: la del líder popular Alberto Núñez Feijóo. Desde Toledo, donde se encontraba clausurando la XXV Interparlamentaria de su formación, Feijóo defendió el "derecho a conocer y hablar la lengua común del Estado" y rebotó una vez más la "cordialidad lingüística" como mejor fórmula para asegurar la convivencia en Cataluña.

La secretaria general del PP, Cuca Gamarra, apuntó al Gobierno por su "dejación de funciones" en la defensa del bilingüismo, ya que el PSC no participó en la convocatoria.

## Los líderes mundiales, en Londres para despedir a Isabel II

Expansión, Madrid

Un Reino Unido de luto recibió ayer en Londres a jefes de Estado y dignatarios de todo el mundo que hoy asistirán al funeral de Isabel II en la Abadía de Westminster y que este domingo dieron su último adiós a la monarca británica, que ha ocupado el trono durante siete décadas. Entre quienes ayer visitaron la capilla ardiente de Isabel II en el Palacio de Westminster, sede del Parlamento británico, se encontraban los reyes de España, Felipe VI y doña Letizia, que mostraron sus respetos a la fallecida monarca acompañados por el ministro

**Centenares de dignatarios de todo el mundo asisten hoy al funeral de la reina**

español de Asuntos Exteriores, José Manuel Albares (el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, no acude), y el embajador de España en Londres, José Pascual Marco. Lo hicieron en el marco de la recepción ofrecida por el nuevo rey, Carlos III, a los cientos de dignatarios mundiales que este lunes despedirán a Isabel II. Un acto institucional al que

también acudieron el rey emérito, don Juan Carlos, y doña Sofía. Aunque ambos se desplazaron a Londres por separado, llegaron juntos para asistir a la recepción ofrecida por Carlos III. Es la primera vez que Felipe VI y su padre coinciden en un acto público desde que el rey emérito dejó España y fijó su residencia en Abu Dabi.

Entre los numerosos mandatarios que se han desplazado a Londres se encuentran el presidente de EEUU, Joe Biden, quien ayer señaló que Isabel II "transmitía, sobre todo, la noción de servicio", y que "todos le debemos algo".



Felipe VI y doña Letizia, ayer ante la capilla ardiente de Isabel II.

También lo ha hecho el presidente francés, Emmanuel Macron; el de Alemania, Frank-Walter Steinmeier; el de Italia, Sergio Mattarella, así como la presidenta de la Comisión Europea, Ursula

von der Leyen. El funeral también contará con la presencia de los emperadores de Japón, Naruhito y Masako, mientras que China ha enviado a su vicepresidente Wang Qishan.

**Preservar derechos**

Por su parte, el presidente de Vox, Santiago Abascal, quien si se dejó ver por Barcelona, reclamó la aplicación del artículo 155 de la Constitución de forma duradera en la comunidad a fin de "restituir la legalidad" y preservar derechos "pisoteados" por la Generalitat, como -a su juicio- el de estudiar en una de las lenguas cooficiales de Cataluña.

Esta nueva reivindicación llega después de que el consejero de Educación, Josep González-Cambray (ERC), asegurase el pasado 1 de septiembre que "ningún aula" aplicaría el 25% de castellano este curso tras la modificación legislativa aprobada por el Parlament para soslayar la última sentencia del TSJC sobre esta cuestión.



## IBEROAMÉRICA EMPRESARIAL

# La represión impulsa la migración en Latinoamérica

**FENÓMENO MIGRATORIO/** Al flujo habitual de migrantes que viaja hacia la frontera con Estados Unidos se suman miles de personas que huyen de Cuba y Venezuela.

Michael Stott, Madrid

América afronta una de sus mayores crisis migratorias. Decenas de miles de personas huyen de la represión política en Cuba y Venezuela se han sumado al habitual flujo de migrantes que viaja desde Sudamérica y América central hacia Estados Unidos (EEUU), según asegura un alto funcionario del gobierno estadounidense.

Ricardo Zúñiga, enviado especial del presidente Joe Biden para el denominado *Triángulo del Norte* (El Salvador, Honduras y Guatemala) ha explicado a *Financial Times* que se ha producido un "alarmante" aumento del autoritarismo en la región, así como un fracaso de algunos gobiernos para mejorar las vidas de sus ciudadanos, lo que ha derivado en un fenómeno migratorio de récord.

"No hemos visto nunca nada igual en América", asegura Zúñiga, un diplomático estadounidense nacido en Honduras que trabaja como asistente en el departamento de Estado de EEUU. "Nunca hemos tenido a tantas personas moviéndose a través de la región al mismo tiempo... no se trata sólo de personas que quieren entrar en EEUU, sino que se está registrando en todas partes", añade.

El número de migrantes detenidos en la frontera entre México y EEUU sigue batiendo récords y supone un problema político de primer nivel para la administración Biden en la antesala de las elecciones legislativas de noviembre.

Cerca de 2,35 millones de migrantes fueron arrestados en los últimos doce meses hasta julio. Esta cifra supone un incremento del 63% en relación al mismo periodo del año anterior, según datos del departamento estadounidense de protección de fronteras y aduanas.

Sólo la mitad de los migrantes detenidos venían de México o del Triángulo del Norte, el origen tradicional de los migrantes que viajan hacia EEUU. Un gran número de venezolanos, cubanos, colombianos y nicaragüenses se han sumado a esos migrantes habituales; también ha au-



Migrantes detenidos en la frontera entre EEUU y México.

**La cifra de migrantes detenidos en la frontera con EEUU ha crecido un 63% en el último año**

**Más de seis millones de venezolanos han abandonado su país por la crisis y la represión**

mentado el flujo de brasileños, haitianos y ecuatorianos.

Zúñiga destaca que la profunda crisis económica y política que atraviesa Venezuela es la razón principal que ha llevado ya a 6,8 millones de venezolanos a abandonar un país cuya economía ha colapsado y cuenta con un gobierno autoritario; esta cifra es comparable a la de los refugiados que provocó la guerra civil desatada en Siria. Muchos venezolanos han buscado refugio en otros países latinoamericanos, como Colombia, Ecuador, Perú y Chile.

Zúñiga también subraya otras razones para explicar el

creciente fenómeno migratorio, como el perjuicio económico que ha provocado la pandemia o la "pérdida de esperanza" de muchos cubanos, que vieron cómo el gobierno de la isla acabó el año pasado con las protestas. Más de 175.000 cubanos han sido detenidos en EEUU en los últimos diez meses (hasta julio) por haber entrado en el país de forma ilegal. Es la tasa de migración más elevada desde la revolución de 1959.

"Las manifestaciones de julio de 2021 fueron un shock para los líderes cubanos", asegura Zúñiga. No obstante, añade que la respuesta del gobierno cubano ha consistido, básicamente, en "aumentar su capacidad represiva".

Otros factor clave ha sido la actuación de las mafias que operan en la frontera y que obtienen beneficios por pasar a los migrantes al otro lado de forma ilegal. "Para las mafias el tráfico de inmigrante era una parte del negocio, pero ahora se ha convertido en su fuente de ingresos primordial y hay mucho dinero en juego", explica el diplomático.

La administración Biden lanzó una estrategia de 4.000 millones de dólares en julio de 2021 para dar respuesta a las causas que fuerzan a muchos centroamericanos a migrar hacia EEUU, aunque los problemas son tan profundos que costará años resolverlos.

Andrew Selee, presidente del Instituto de Política Migratoria en Washington, comenta que la estrategia de buscar las raíces del problema se está aplicando sólo a América Central. "EEUU no tiene capacidad de devolver migrantes a Venezuela, Cuba o Nicaragua porque no hay vuelos de deportación; esto supone un incentivo enorme para los ciudadanos de estos países. El esfuerzo que se hace para detenerlos es mínimo", explica el experto.

En América Central, el crecimiento económico estará este año por encima de la media regional. Selee explica que muchas familias ya tienen a un pariente en EEUU y piensan que "es mejor invertir en emigrar que en intentar prosperar en el país en el que viven". Zúñiga reconoce que "es complicado cambiar modelos económicos, políticos y sociales que llevan establecidos desde hace siglos". Añade que "en América Central, al igual que en el resto de la región, el principal problema es la desigualdad y la exclusión así como la poca esperanza de los ciudadanos en la posibilidad de un cambio a mejor".

A pesar de que la administración Biden ha puesto el foco en la democracia y los derechos humanos, muchas naciones centroamericanas han tomado el camino del autoritarismo. En Guatemala, Nicaragua y El Salvador se han producido ataques contra los medios de comunicación independientes, los opositores se encuentran bajo presión y EEUU ha impuesto sanciones a docenas de funcionarios acusados de corrupción.

"Sabemos que afrontamos un desafío enorme y sabemos también que será complicado", asume Zúñiga. "Sin embargo, somos conscientes, por acontecimientos pasados, de que las cosas pueden ir a peor".

## Brasil eleva hasta el 2,7% su crecimiento para este año

Expansión, Madrid

El Gobierno brasileño ha aumentado su previsión de crecimiento para 2022, que pasa del 2,0% al 2,7%, gracias al positivo desempeño del Producto Interior Bruto (PIB) en el segundo trimestre del año, según informó el Ministerio de Economía.

La economía brasileña avanzó un 1,2% frente al primer trimestre, creció un 2,6% en el interanual y acumula un aumento de 3,2% en el primer semestre. De acuerdo con el Boletín Macroeconómico divulgado por el Ministerio de Economía, el resultado del PIB en el segundo trimestre resultó por "encima de lo proyectado", pues el mercado calculaba un avance de 0,9%.

Para el pronóstico, el ministerio de Economía ha tenido en cuenta, entre otros aspectos, la caída en la tasa de desempleo, que se ha situado en un 9,1% de la población económicamente activa en julio, lo que supone una reducción de 4,6 puntos porcentuales en comparación con el mismo periodo de 2021. Para 2023 la proyección de crecimiento del país se ha mantenido en el 2,5%.

En cuanto a la inflación de este año el Gobierno también se mostró optimista y redujo su proyección del 7,2% hasta el 6,3% anual, una tasa similar a la que calcula el mercado (6,40%). No obstante, el cálculo sigue por encima de las metas que se impuso el Banco Central, que espera que la inflación se limite al 3,50% este año, con un margen de 1,5 puntos porcentuales de margen hacia arriba o hacia abajo.

De confirmarse ese pronóstico, este será el segundo año consecutivo en que la tasa de la inflación superará la meta fijada por el Emisor. En 2021, la inflación escaló hasta el 10,06%, la mayor desde 2015 y casi el doble del techo de la meta impuesta. Para el próximo año, de acuerdo con el boletín, la previsión se mantiene en el 4,5%.

En medio de estas previsiones, que otorgan argumentos para el optimismo de cara a los próximos meses, una encuesta elaborada por la ONG Intermón Oxfam ha revelado que el 85% de los brasileños respalda que se aumente la carga tributaria de las personas más ricas del país para ga-



El presidente de Brasil, Jair Bolsonaro.

**Un estudio revela que el 85% de los brasileños apoya que los más ricos paguen más impuestos**

rantizar recursos para los programas sociales. De acuerdo con la organización el 85% de los brasileños considera necesario que se aumente los impuestos a las "personas muy ricas" para "garantizar mejor educación, más salud y más viviendas" para los más necesitados. De acuerdo con el estudio de Oxfam, el 96% de los brasileños cree que es "obligación" de los gobiernos "garantizar recursos" para los programas de transferencia de renta y asistencia social.

En un país con 33 millones de personas que pasan hambre, subrayó el informe, la sociedad tiene la "percepción" de que el "cuadro social y económico" se ha "deteriorado".

El aumento de impuestos a los más ricos para ayudar a financiar los programas sociales es una promesa electoral del expresidente Luiz Inácio Lula da Silva, favorito en las elecciones del próximo 2 de octubre. Su principal rival en las urnas, el presidente Jair Bolsonaro, ha prometido en su programa electoral impulsar una bajada general de impuestos. En relación a las grandes fortunas, Bolsonaro ha ofrecido declaraciones contradictorias, pasando de negar nuevos tributos a los ricos, hasta admitir la posibilidad de tasar con un 15% os dividendos de los más adinerados.



## CONVOCATORIA

## IV PREMIOS EXPANSIÓN START UP

# Expansión abre la carrera para distinguir a las mejores 'start up'

**EMPREENDEDORES/** Entre hoy y el 24 de octubre está abierto el plazo de presentación de candidaturas de los galardones que se han convertido en un escaparate único para ganar visibilidad entre los inversores.

E. G. Barcelona

La cuarta edición de los Premios EXPANSIÓN Start Up ya está en marcha. Desde hoy y hasta el próximo 24 de octubre estará abierto el plazo de presentación de candidaturas de unos galardones que buscan reconocer e impulsar la trayectoria de las mejores empresas emergentes del país. En un contexto de incertidumbre por la guerra de Ucrania y de temor a una nueva recesión, los premios constituyen un escaparate inmejorable para ganar visibilidad y posicionarse mejor ante los inversores, tras un segundo trimestre del año caracterizado por el enfriamiento de la actividad inversora.

Los galardones están abiertos a todas las empresas constituidas o en trámites de constitución en España con menos de 42 meses de antigüedad y que puedan considerarse pymes según la legislación comunitaria. Esto es: compañías de menos de 250 empleados y una facturación que no supere los 50 millones anuales. También deben acreditar algún componente innovador en su modelo de negocio, no necesariamente tecnológico.

Las start up que deseen participar deben dirigirse a la página <https://premiosstart-up.expansion.com>, donde podrán registrarse y presentar su candidatura. El proceso es muy sencillo: solo hay que enviar un documento PDF con el nombre, características del negocio y equipo promotor, así como un *video-pitch* de un minuto y medio centrado en la propuesta de valor (ver bases).

## Ceremonia de entrega

La ceremonia de entrega tendrá lugar el próximo 1 de diciembre en Barcelona. El evento contará con Abertis, CaixaBank y Cellnex como patrocinadores y con Deusto Emprende como colaborador académico.

Al igual que en las ediciones anteriores, los premios constarán de seis categorías: salud y biotecnología; movilidad y smart cities; medio ambiente y energía; fintech; alimentación y agrotech, y telecomunicaciones, industria 4.0 y tec-



**El jurado se reunirá el 15 de noviembre para elegir a los tres mejores proyectos de seis sectores**

**La ceremonia de entrega tendrá lugar el próximo 1 de diciembre en la capital catalana**

Foto de familia de jurado y patrocinadores en los Premios EXPANSIÓN Start Up de 2021.



Garbiñe Henry, directora de innovación de Deusto Emprende.



Miguel Vicente, presidente de Tech Barcelona.



Marta Martínez, responsable de emprendimiento de Cebek.



Javier Jiménez, director general de Lanzadera.

## De las microalgas a la gestión del patrimonio

En la edición de 2021, la empresa ganadora en la categoría de alimentación y agrotech fue Algae Solutions, que utiliza las microalgas para recuperar suelos agrícolas o aguas residuales. MyInvestor se llevó el primer puesto en fintech gracias a su servicio de neobanco y gestión del patrimonio libre o con mínimas comisiones. Por su parte, la tecnología para

monitorizar la actividad eléctrica del cerebro cuando se sospecha que se está padeciendo un ictus de Time Is Brain ganó en la sección de salud y biotecnología. La categoría de medio ambiente y energía estuvo liderada por The Gravity Wave, que se dedica a recoger basura del mar para luego convertirla en muebles y productos de valor desde una fábrica en

Valencia. Zityhub se alzó con el galardón de movilidad y smart cities. Esta firma ofrece espacios en desuso en oficinas, espacios de trabajo compartido u hoteles para poder teletrabajar. La inteligencia artificial para mejorar el rendimiento de los jugadores de eSports de Kaikoo se alzó con la primera posición en telecomunicaciones.

nologías emergentes. El equipo de Deusto Emprende, liderado por Almudena Recio García-Tejedora y Mikel Korta Esnal, realizará una preselección de siete candidaturas por categoría. Estos proyectos se-

rán analizados por el jurado de los premios, que se reunirá el próximo 15 de noviembre de forma telemática para deliberar y elegir a las tres mejores start up de cada sector.

Los expertos evaluarán la

solidez del modelo de negocio, sus posibilidades de escalabilidad, el componente innovador de la empresa, el impacto económico y de generación de empleo o la calidad de la documentación presenta-

da, entre otros factores.

Este año, el jurado contará con figuras clave del ecosistema de innovación español como Miguel Vicente, presidente de Tech Barcelona; Marta Martínez, responsable de emprendimiento, transformación y personas de la Confederación Empresarial de Bizkaia (Cebek); Javier Jiménez, director general de Lanzadera, o Garbiñe Henry, directora de innovación y emprendimiento de Deusto Emprende.

En la edición de 2021 se recibieron 113 candidaturas, de las que 72 pasaron el primer corte y 24 fueron prefinalistas. La ceremonia de entrega contó con un centenar de emprendedores, directivos de grandes empresas, inversores y otros miembros relevantes del ecosistema.

## Prudencia en el ecosistema ante la crisis

El ecosistema emprendedor español se ha recetado prudencia ante las perspectivas inciertas de los próximos meses y los indicadores que muestran una menor actividad inversora desde el segundo trimestre del año. Los fondos, por ejemplo, se están inclinando por blindar sus carteras y reinvertir, antes que buscar activamente nuevos proyectos. Lo cierto es que la situación es muy distinta a la de 2021, cuando, tras el levantamiento de las principales restricciones por la pandemia, se produjo un boom de operaciones y el mayor número de megarrondas de la historia ante las perspectivas de crecimiento. Con la guerra de Ucrania, la inflación y el miedo a un frenazo de la economía, ya hay inversores que auguran una corrección de precios en el sector tras un largo período de sobrecalentamiento, según el servicio de análisis Preqin. En el primer semestre, el volumen de inversión en start up se contrajo un 8% respecto al mismo período de 2021, hasta 1.971 millones de euros. Aun así, el número de operaciones siguió creciendo, hasta las 238 (+22%), sobre todo por el tirón de las rondas semilla y de serie A. Las operaciones en fases más maduras sufrieron una caída del 40%, según datos de la Fundación Innovación Bankinter. Estas cifras apuntan a que los inversores estarían apostando por operaciones menos ambiciosas pero con un menor riesgo.

Más información en:



<https://premiosstart-up.expansion.com/>





Desde Orbyt, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo

CUADROS

## IBEX

Semana 12-09-2022 al 16-09-2022

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		Año ant.	DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector
	Géne	Dif.(%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo		Por div.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitalización (mill.)	PER		Valor contable					
																		Año act.	Año sig.						
Acciona	202,200	1,25	204,400 X	200,800 L	99,939	210,200 Ag	181,048 Fe	105,015	0,49	210,200 Ag22	180,57 My00	3,91	A-21 A 3,91	A-22 U 4,11	2,02	20,29	22,73	548,56,653	11,092	23,62	21,31	2,35	ANA	CON	
Acciona Ener	41,960	-0,52	41,960 V	41,320 M	508,527	43,680 Ag	26,120 Fe	183,395	0,14	43,680 Ag22	26,120 Fe22	—	—	—	—	28,79	29,65	329,230,389	13,815	—	—	—	ANE	ENR	
Acciona ox	8,422	-3,54	9,188 L	8,520 J	1,322,932	12,107 En	8,168 J	1,209,500	1,20	12,107 En22	2,437 En09	0,50	A-21 U 0,50	A-22 A 0,50	5,87	-24,27	-19,88	299,724,345	2,239	2,63	5,83	0,86	ACX	NET	
ACS	22,920	-0,39	23,510 L	22,920 V	667,631	25,124 Jn	19,426 Mz	763,543	0,68	30,876 Ab19	2,097 Fe00	1,72	A-22 A 1,48	Ag-22 A 0,05	8,00	-2,76	14,08	288,664,994	6,616	13,44	12,19	1,32	ACS	CON	
Aena	115,100	-4,20	121,700 L	115,100 V	132,199	15,4650 Fe	115,100 Se	142,252	0,24	178,030 Jn19	31,041 Fe15	—	—	—	—	-17,07	-17,07	130,000,000	17,265	29,26	17,15	2,70	ANA	TRE	
Aena dmas	50,640	-2,91	52,000 L	50,640 V	665,115	63,880 En	50,420 Se	761,790	0,43	80,034 Oe18	8,902 My10	—	—	—	—	-15,09	-15,09	450,499,205	22,813	33,10	21,36	5,42	AMS	TUR	
Arolo Global	22,190	-3,16	23,665 L	21,900 X	505,600	32,885 En	20,680 J	628,030	0,18	123,431 Mz08	5,974 Fe16	0,21	A-19 U 0,15	A-21 U 0,21	—	-21,80	-21,80	877,809,772	19,479	1,72	3,88	0,36	MTS	NET	
B. Sabadell	0,746	0,13	0,775 L	0,738 M	38,763,797	0,907 Fe	0,572 Mz	33,706,674	1,54	4,023 Fe07	0,245 Oe20	—	—	—	—	26,02	31,09	5,626,964,701	4,197	6,22	6,78	0,32	SAB	BCO	
B. Santander	2,651	-4,56	2,677 L	2,575 M	52,072,952	3,418 Fe	2,338 J	44,407,533	0,67	5,537 Oe07	1,413 Se20	0,05	No-21 A 0,05	My-22 C 0,05	3,74	-9,86	-8,11	170,807,111,029	45,272	5,16	4,86	0,46	SAH	BCO	
Bankinter	5,868	-4,97	6,052 L	5,672 M	3,393,238	6,036 Jn	4,082 Mz	2,882,870	0,02	6,127 Fe18	0,762 Jf12	1,25	My-22 C 0,06	A-22 A 0,07	5,25	-30,14	-33,08	898,866,154	5,275	10,84	9,95	1,02	BNT	BCO	
BFA	4,928	1,56	4,987 L	4,878 X	23,385,480	5,791 Fe	4,000 J	20,709,256	0,83	8,794 Fe07	2,011 Se20	0,08	Oe-21 A 0,08	My-22 H 0,23	6,22	-6,14	-1,76	6,386,667,870	31,470	5,60	5,82	0,65	BFA	BCO	
Caja Bank	3,310	6,07	3,625 L	3,415 M	21,333,371	3,625 Se	2,299 En	15,565,686	0,50	3,850 En18	1,044 Mz09	0,03	My-21 A 0,03	My-22 U 0,15	4,04	-46,23	-52,29	8,060,647,033	28,454	10,54	9,69	0,72	CABK	BCO	
Cellnex Telecom	34,970	-8,34	38,650 L	34,970 V	1,211,009	50,725 En	34,970 Se	1,204,597	0,46	61,039 Ag21	9,864 No16	0,03	No-18 A 0,03	No-21 A 0,03	0,08	-31,67	-31,64	679,327,724	23,756	—	—	—	1,93	CLNX	TEL
Colonial	5,700	-2,06	6,010 L	5,580 X	1,414,380	8,092 En	5,580 Se	806,930	0,38	3,467 Mz	1,352 Jf12	—	—	—	—	-30,91	-27,96	539,615,637	3,076	19,66	17,40	0,52	COL	INRA	
Enagás	17,270	-2,81	17,670 L	17,270 V	1,140,037	21,060 My	17,270 Se	918,682	0,90	21,079 Fe20	1,839 Se02	1,69	A-21 A 0,68	A-22 C 1,02	9,72	-15,34	-10,34	261,990,074	4,525	11,83	14,59	1,53	ENG	ENE	
Endesa	17,430	0,89	17,755 L	17,175 X	1,339,504	19,952 My	16,977 Mz	1,124,532	0,27	21,389 Fe20	1,146 Se02	2,01	En-22 A 0,50	A-22 C 0,24	8,20	-12,72	-5,61	1,058,752,117	18,666	10,62	10,16	3,26	ELE	ENE	
Ferrovial	24,450	-2,03	25,830 L	24,650 V	769,762	27,397 En	22,712 My	896,962	0,31	28,813 Fe20	1,681 Mz09	0,50	No-21 A 0,31	My-22 C 0,28	2,33	-10,56	-8,54	737,571,040	18,181	—	60,12	5,07	FER	ATP	
Fluor	15,150	-3,87	16,190 L	14,920 X	1,007,924	33,029 En	14,920 Se	463,317	0,61	37,052 Oe21	1,556 Oe11	0,40	No-21 A 0,20	A-22 A 0,43	4,21	-56,96	-53,74	195,629,070	2,964	8,75	9,15	1,78	FOR	ING	
Galp	11,755	-5,73	12,515 M	11,755 V	1,187,211	19,950 My	11,420 Se	1,132,740	0,68	33,423 Fe20	1,894 My06	0,36	Oe-20 C 0,16	A-21 H 0,36	—	-30,34	-30,34	426,129,798	7,188	18,90	12,37	1,48	GAP	FAH	
IG	1,211	-4,98	1,302 L	1,211 V	12,147,175	2,107 Fe	1,201 J	20,005,534	1,03	5,223 En20	0,787 No11	—	—	—	—	-28,93	-28,93	4,971,476,010	6,020	—	—	—	—	ING	TRE
Iberdrola	10,565	-1,35	10,815 M	10,525 L	14,447,836	11,112 My	8,722 Mz	10,775,040	0,44	11,519 En21	1,073 Oe02	0,42	Fe-22 A 0,17	Ag-22 C 0,27	4,20	1,40	10,05	63,629,940,000	67,216	16,34	14,88	1,39	IBE	ENE	
Inditex	22,450	-4,56	22,780 X	21,950 M	4,624,371	28,004 En	19,288 Ab	3,140,699	0,26	32,047 Jn17	1,962 Se01	0,70	No-21 E 0,35	My-22 A 0,47	3,64	-21,31	-19,68	3,116,052,000	69,969	18,10	17,27	4,04	ITX	TEX	
Indra	8,170	1,87	8,270 X	7,985 J	686,465	10,706 Jn	7,365 Se	726,435	1,06	14,741 Mz07	2,778 My09	—	—	—	—	-14,18	-12,61	176,654,402	1,443	8,21	7,72	1,47	IDR	ELE	
Mapfre	1,717	3,93	1,728 M	1,694 X	3,869,612	1,913 Fe	1,529 J	3,545,945	0,30	2,320 My17	0,314 Jf00	0,14	No-21 A 0,06	My-22 C 0,09	8,52	-4,90	-0,16	3,079,553,273	5,288	—	—	—	—	MAP	SEG
Melilla Hoteles Int.	5,850	0,36	5,695 L	5,530 V	801,480	8,090 My	5,275 Se	8,090 My	1,340	16,548 Mz17	1,509 Mz09	—	—	—	—	-7,53	-7,53	2,240,000,000	1,223	—	—	—	—	MEL	TUR
Morán Properties	9,020	-2,01	9,330 L	8,935 X	1,830,021	10,010 Ag	8,053 Mz	783,379	0,43	11,569 No19	4,944 Oe20	0,15	My-22 C 0,02	Ag-22 A 0,75	10,30	-5,75	-4,70	409,770,750	4,237	—	—	—	—	MPL	INRA
Navigo	25,590	-7,01	27,240 L	25,590 V	685,612	29,730 Ag	21,829 Fe	702,846	0,19	29,730 Ag22	3,798 Mz09	1,33	My-22 C 0,50	Ag-22 A 0,50	4,54	-10,62	-7,82	9,691,613,801	24,812	—	—	—	—	NAV	FAH
Pharmalac	58,400	1,00	60,060 L	58,560 J	42,879	77,073 Ab	49,612 Fe	76,378	1,07	133,037 Jf20	10,810 Oe18	0,60	A-22 A 0,65	A-22 A 0,65	2,22	3,19	5,47	18,354,907	1,080	—	—	—	—	PHM	FAH
Red Eléctrica	17,705	-2,03	18,320 L	17,055 V	1,226,562	19,915 Ag	15,780 Fe	1,234,027	0,39	19,915 Ag22	0,545 Fe00	1,00	En-22 A 0,27	A-22 C 0,73	5,63	-6,94	-1,68	541,080,000	9,580	—	—	—	—	REE	ENE
Regal	11,960	-8,77	13,150 L	11,960 V	7,052,693	15,735 Jn	10,114 En	6,079,985	1,08	15,735 Jf22	3,750 Jf02	0,59	En-22 H 0,30	A-22 C 0,33	5,11	16,60	20,64	1,452,396,053	17,371	—	—	—	—	REG	PET
RIH	45,660	-2,23	47,800 L	45,660 V	110,330	71,234 Fe	45,300 Se	100,413	0,48	72,611 Oe21	3,102 Mz09	0,38	A-21 A 0,38	A-22 U 0,96	2,06	-38,13	-36,84	54,016,157	2,466	—	—	—	—	RIH	FAH
Sacyr	2,336	1,92	2,360 L	2,306 M	1,170,691	2,660 Jn	1,836 Mz	2,144,590	0,84	29,859 Mz06	0,722 Jf12	0,10	Fe-22 H 0,05	A-22 C 0,07	4,91	2,19	12,33	653,467,691	1,527	—	—	—	—	SCYR	CON
Santitas Gamesa	17,965	0,08	17,965 V	17,960 L	1,495,154	23,100 En	12,825 My	1,985,253	0,75	38,480 En21	0,820 Jf12	—	—	—	—	-14,74	-14,74	681,143,382	12,237	—	—	—	—	SGRE	FAH
Solana	20,260	-3,71	21,400 M	20,260 V	680,749	24,310 Ag	13,020 Fe	707,329	1,45	30,940 En21	0,300 My12	—	—	—	—	18,34	18,34	1,249,500,876	2,532	—	—	—	—	SLR	ENE
Telefónica	3,861	-1,73	3,963 L	3,861 V	14,725,613	4,905 J	3,725 En	14,290,197	0,65	5,775 Mz00	2,235 Oe02	0,35	A-21 H 0,20	No-21 H 0,15	3,79	0,25	4,34	56,39,772,963	21,775	—	—	—	—	TEF	TEL

(\*) El div de los acciones ordinarias de Galp, a excepción de la capitalización, ésta corresponde a la suma de las acciones ordinarias y las acciones preferentes.



## RESTO DE MERCADO CONTINUO

Semana 12-09-2022 al 16-09-2022

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector	
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.	Dividendos		Por div.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitalización (mL)	PER	Valor contable			
													Año ant.	Año ant.	12 m. (%)	2022 (%)	2022			2022	Año ant.			Año ant.
Abengoa	0,017	=	0,017 V	0,017 V	-	0,017 Se	0,016 Ab	-	-	6,259 M07	0,009 M20	-	Ab-14 U 0,11	Ab-15 U 0,11	-	2,48	2,48	1.632.480.194	27	-	-	-	ABG	ING
Abengoa II	0,007	=	0,007 V	0,007 V	-	0,007 Se	0,006 Ab	-	-	4.532 Se14	0,002 No18	-	Ab-14 U 0,11	Ab-15 U 0,11	-	4,84	4,84	17.214.975.951	712	-	-	-	ABGP	ING
Adolfo Dominguez	4,100	-1,84	4,160 M	4,100 V	1,754	4,390 Jn	3,350 Mz	2,587	0,07	48.819 M06	3,050 Jf16	-	Ab-09 U 0,15	Jf-10 U 0,07	-	7,89	7,89	9.276.108	38	-	-	-	ADZ	TEX
Aedra Homes	16,520	-3,50	17,100 M	16,520 V	8,185	23,121 Fe	16,420 J	13,101	0,07	28,106 Jn18	9,088 M20	1,40	My-22 A 0,82	A-22 C 1,34	12,84	-31,45	-22,49	46.806.537	773	6,58	5,92	0,78	AEDH	INRA
Aerbus SE	92,070	-4,55	99,480 L	92,070 V	6,990	118,584 En	89,770 J	6,826	0,00	136,981 En20	5,192 M03	-	Ab-19 U 1,65	Ab-22 A 1,50	1,58	-18,16	-16,83	786.083.690	72.375	18,51	13,91	6,16	AIR	AER
Aerifácil	0,070	-3,06	0,071 L	0,069 J	976.623	0,100 En	0,067 Se	1.381.738	0,27	2,258 M07	0,046 M20	-	Ab-06 C 0,01	Ab-07 U 0,01	-	-18,93	-18,93	1.333.578.137	93	-	-	-	AE	ING
Alema a Part	12,500	-2,54	12,650 M	12,500 V	1,946	16,393 Ab	12,500 Se	5,054	0,03	16,393 M22	1,212 Jf12	0,75	No-21 A 0,35	My-22 C 0,55	7,20	-18,30	-14,71	38.631.404	483	-	-	-	ALNT	CAR
Albia	47,050	0,43	47,050 V	45,800 J	5,585	56,467 Jn	45,800 J	10,603	0,05	56,467 Jn22	10,992 M03	1,00	0c-21 A 0,50	Jf-22 C 0,50	2,18	8,64	-7,67	38.240.000	2,740	13,04	13,04	0,60	ALB	CAR
Almisa II	9,535	3,98	9,535 V	9,195 M	214.921	12,306 Mz	8,875 Se	332.008	0,47	17,244 Ag15	3,534 OX08	0,19	0c-20 H 0,20	Jn-21 A 0,19	-	-15,62	-13,97	181.515.568	1,731	38,14	30,76	1,27	ALM	PAR
Anger	0,174	-1,13	0,177 L	0,172 X	429.581	0,275 Ab	0,171 Se	2,110.127	0,49	2,419 M07	0,046 En15	-	Jn-08 U 0,13	Jf-09 U 0,15	-	1,99	1,99	1.108.639.284	193	-	-	-	AMP	EE
Arcoxia Holdings	4,145	-4,82	4,200 M	4,145 V	4,318	6,660 En	3,550 J	8,443	0,01	11,600 M19	2,900 OX20	-	-	-	-	-30,92	-30,92	219.554.183	910	-	-	-	EAT	TUR
Apurimac	25,700	-3,38	28,000 L	25,700 V	4,520	54,338 En	25,250 Se	1,669	0,01	54,338 En22	6,364 Jf13	1,99	My-22 A 0,43	Jn-22 A 0,43	6,46	-46,28	-44,50	79.996.280	2,056	-	-	-	APAM	MET
Apple Services	6,480	-5,61	6,905 M	6,480 V	157.762	6,560 Fe	6,000 J	-227.515	0,41	14.927 M14	4,007 M20	0,15	Ab-21 U 0,15	Jf-22 A 0,15	2,28	-19,85	-18,00	143.018.430	927	8,08	7,58	1,57	APPS	ING
Arima	8,000	=	8,000 V	8,000 V	264	9,680 Mz	7,350 J	4,240	0,04	13,100 Fe20	7,350 Jf22	-	-	-	-	-12,85	-12,85	28.429.376	227	-	-	-	ARM	INRA
Artemedia	2,762	0,80	2,752 L	2,722 X	256.568	3,785 Jn	2,662 Se	327.884	0,37	9,911 Jf15	1,398 M09	0,18	0c-21 A 0,18	Jn-22 A 0,24	15,28	-17,21	-10,01	225.752.800	623	5,51	5,64	1,08	ATA	PUB
Aryna Health	6,100	2,69	6,100 V	5,980 M	5,670	10,150 En	5,640 Ag	19.698	0,07	11,200 Ag21	1,293 Ag17	-	-	-	-	-39,90	-39,90	73.643.096	449	-	-	-	ATRY	SEI
Audax Immobilien	1,006	-2,80	1,044 M	1,006 V	136.823	1,400 Mz	1,006 Se	817.580	0,48	9,443 M07	0,267 Ab13	0,02	Jf-10 U 0,01	Jf-21 A 0,02	-	-20,16	-20,16	440.291.054	443	50,30	16,77	3,04	AXD	ENRA
Arkonay	6,260	2,96	6,260 V	6,200 X	7,356	6,772 J	4,330 Ab	10,153	0,11	10,481 En19	0,761 Jf11	0,20	Jf-22 E 0,82	Jf-22 A 0,24	16,98	21,52	41,78	2.445.000	153	10,41	10,41	-	ABX	PAR
Berkeley Energia	0,214	-7,76	0,228 L	0,214 V	2.382.868	0,404 Mz	0,141 Fe	5,223.844	-	3,270 Ag18	0,072 M20	-	-	-	-	-42,67	-42,67	445.796.715	95	-	-	-	BERE	ENE
Bodigas Biojotas	3,680	0,98	3,680 V	3,520 L	1,780	3,793 J	2,762 Jn	1,643	0,08	10,712 M18	2,451 M20	-	Ab-18 A 0,14	Jf-22 A 0,10	2,72	15,00	18,13	5.057.310	19	-	-	-	BIO	ALI
Bosques Agrifol	2,960	=	2,960 V	2,960 V	670	2,960 Se	2,520 Jn	960	0,01	7,786 Ag17	2,573 Jf17	-	-	-	-	-13,85	-13,85	2.134.460	68	-	-	-	BAIN	ALI
C.A.E.	27,200	-5,06	29,450 L	27,200 V	35,026	36,748 En	25,300 Ag	40.532	0,30	41,482 Jf19	1,096 M00	0,84	En-22 A 0,40	Jf-22 C 0,60	3,57	-25,68	-2,295	34.280.750	932	12,99	9,13	1,28	CAF	PAR
CAN	1,340	=	1,340 V	1,340 V	-	1,340 Se	1,340 Se	-	-	7,370 M10	0,880 M11	-	0c-09 A 0,07	Jn-10 C 0,09	-	0,00	-	50.000.000	67	-	-	-	CAN	ICO
Cervasa	7,150	=	7,150 V	7,150 V	2,544	7,779 Mz	6,321 Jn	971	0,01	9,100 Ag16	1,971 Jn19	0,20	Jf-21 U 0,20	Jf-22 U 0,20	2,80	2,14	5,80	23.253.800	166	-	-	-	CEV	INRA
Cia Automotiva	22,820	-2,31	23,720 L	22,820 V	53,002	27,827 En	18,680 Mz	187.656	0,39	28,151 Jn18	0,644 OX02	0,50	En-22 A 0,36	Jf-22 C 0,36	3,11	-15,48	-12,81	122.550.000	2,797	9,39	8,21	2,46	CIE	MET
Cleop	1,150	=	1,150 V	1,150 V	6,500	1,150 Se	1,150 Se	6,500	0,17	25,188 M07	1,030 Jn12	-	Jn-07 U 0,07	Jn-08 U 0,09	-	0,00	-	9.845.618	11	-	-	-	CLD	CON
Cinco Bienes	19,200	-2,78	19,500 M	19,200 V	906	25,100 Mz	19,200 Se	1,802	0,03	25,100 My22	2,623 Jf12	1,05	0c-21 A 0,50	My-22 A 0,53	5,31	-9,43	-6,93	16.307.580	313	11,85	10,91	3,53	CBV	SEI
Coca-Cola Europ	47,120	-1,09	49,420 M	47,120 V	1,027	54,250 Ag	39,163 Mz	1,766	0,00	54,250 Ag22	24,801 Jf16	1,40	0c-21 A 1,40	My-22 A 0,56	4,11	-4,81	-3,68	456.771.018	21,523	14,26	13,17	2,81	CCP	ALI
Dreco	0,264	-4,18	0,276 L	0,264 V	764.463	0,410 Mz	0,264 Se	1.360.965	0,70	58,123 M07	0,123 M20	-	Ab-07 U 0,02	Jn-08 U 0,04	-	9,14	-9,14	904.000.004	132	8,78	8,78	0,87	DEE	ALI
Dusa	15,000	=	15,000 V	15,000 V	170	15,100 J	12,500 Ag	544	0,08	15,100 Jf22	6,910 M17	0,84	Jn-22 A 0,28	Jf-22 A 0,28	7,48	11,11	15,27	1.788.176	27	-	-	-	DUS	PAR
Ea	0,913	0,76	0,914 M	0,913 V	19.235.639	0,919 En	0,911 Mz	51.537.671	0,23	0,852 M15	0,911 M22	-	Jf-17 U 0,21	Jf-18 U 0,18	-	-16,98	-16,98	58.065.534.079	766	-	-	-	Ea	ALI
Euro Felguera	0,724	-0,82	0,741 J	0,716 M	51.253	0,990 Ab	0,692 J	461.805	1,24	29,280 M13	0,161 M20	-	Jf-15 C 0,04	Se-15 A 0,02	-	-17,40	-17,40	96.000.000	70	-	-	-	EF	ING
Euro Foods	16,120	1,38	16,120 V	15,880 X	72.810	16,843 Mz	15,380 J	5,5872	0,09	17,705 OX20	3,038 M13	1,14	Ab-22 A 0,19	Jn-22 A 0,19	7,10	-4,50	-2,25	153.865.392	2,480	17,29	16,20	1,14	EFRO	ALI
Euronor	5,700	-6,25	5,960 M	5,700 V	16.052	6,500 J	4,220 Jn	14.126	0,06	6,500 Jf22	4,220 En22	-	-	-	-	-29,35	-29,35	56.949.150	325	-	-	-	ENR	ENRA
Eduardo Ojeda	5,120	-4,30	5,420 L	5,120 V	75,609	9,880 En	4,450 J	128.803	0,26	11,400 M14	1,023 OX14	-	-	-	-	-47,22	-47,22	127.605.059	653	-	-	-	ENR	TUR
Eleonor	10,950	2,82	10,950 V	10,400 X	18.381	13,088 Mz	9,572 Fe	19.554	0,06	14,633 M17	1,263 M19	0,34	0c-21 A 0,06	Jn-22 C 0,30	3,38	4,29	7,16	87.000.000	953	7,20	5,70	1,57	ENO	PAR
Ensa	3,274	-6,40	3,480 L	3,274 V	415.827	3,760 Ag	2,192 Jn	1.021.276	1,07	8,130 OX18	0,830 M09	-	My-22 A 0,05	Ag-22 A 0,13	5,53	-44,61	-5,274	246.272.500	806	6,97	9,35	1,43	ENS	PAP
Enoris	2,910	-6,58	3,100 L	2,910 V	121.721	3,810 Jn	2,716 Mz	19.550	0,30	206,906 M17	0,525 Jf13	-	Jn-20 A 0,05	Jn-22 A 0,09	2,88	-2,02	0,84	100.971.237	294	4,41	6,47	-	ENR	QUI
Ensisis	0,073	=	0,073 V	0,073 V	1.337.070	0,214 En	0,056 J	1.604.854	0,89	35,529 M09	0,056 Jf22	-	Ab-91 C	Ab-92 U	-	-58,61	-58,61	463.640.800	35	6,23	6,23	-	EZE	TEL
Faen	3,925	-1,63	4,045 L	3,925 V	243.551	4,250 J	3,150 Mz	350.561	0,29	6,922 M07	0,703 Mz12	0,23	En-22 A 0,17	Jn-22 C 0,04	5,22	12,85	18,78	310.702.825	1,220	13,08	13,53	2,12	FAN	PAR
FCC	9,330	2,19	9,340 L	9,210 M	25,751	10,946 Jn	8,880 Se	49.292	0,03	35,434 M07	4,074 Ab15	0,80	Jf-21 A 0,40	Jf-22 A 0,40	4,31	-15,79	-8,57	438.344.983	4,090	10,97	10,25	1,23	FCC	CON
GAM	1,195	0,84	1,200 L	1,170 M	997	1,515 En	1,050 J	14.339	0,04	199,158 M07	0,832 M20	-	-	-	-	-20,07	-20,07	94.680.106	113	23,90	10,86	-	GAU	ING
Gaslamp	3,366	-2,66	3,574 L	3,366 V	359.114	4,568 En	2,788 Mz	529.132	0,24	6,948 Jn18	1,949 Jf20	-	En-22 A 0,04	Jf-22 C 0,04	2,38	-24,36	-2,254	575.514.360	1,937	8,42	6,23	1,02	GSL	PAR
Global Dominion	3,510	-7,39	3,815 L	3,510 V	101.873	4,662 En	3,453 Mz	143.702	0,23	5,022 Jn18	2,091 Jf16	0,02	Jf-21 C 0,02	Jf-22 C 0,09	2,42	-25,08	-2,521	160.701.777	564	11,32	9,75	1,64	GDM	TEL
Greenery Renovables	38,460	5,25	38,460 V	36,020 L	44,202	42,180 Mz	22,400 Fe	49.475	0,42	44,400 M21	1,300 Fe17	-	-	-	-	-32,62	-32,62	30.611.911	1,177	36,13	22,91	5,01	GRE	ENRA
Grifols OJ	8,335	-2,63	8,390 M	8,335 V	345.612	12,470 Mz	7,590 Se	263.118	0,26	22,803 M20	2,979 M11	0,37	Jn-21 C 0,01	Jn-21 H 0,36	-	32,60	-1,756	261.425.110	2,179	-	-	-	GREP	PAR
Grupo Catalana Gas	29,000	1,05	29,450 M	28,700 X	27.863	30,100 J	24,416 Mz	26.387	0,06	35,026 M18	1,590 M00	0,90	My-22 A 0,45	Jf-22 H 0,18	3,31	-3,33	-0,69	120.000.000	3,480	7,99	7,51	0,81	GCG	SEG
Grupo Sanjaon	3,750	-3,10	3,980 L	3,750 V	10,309	5,050 En	3,750 Se	35.862	0,14	12,994 M19	0,663 Jf14	0,10	Ab-22 H 0,10											



CUADROS

Desde Orbyt, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo



RESTO DE MERCADO CONTINUO (Continuación)

Semana 12-09-2022 al 16-09-2022

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector	
	Cierre	DE (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.		Pérdida 12 m. (%)	Reval. 2022 (%)	Total con div. 2022	Número acciones	Capitaliza- ción(mil€)	PER					
																			Año act.	Año sig.	Valor contable			
Nestlé	0,375	-0,79	0,376 L	0,366 J	49.258	0,488 Fe	0,360 J	69.146	0,05	12,072 Fe09	0,121 Ag14	-	-	-	-	-6,72	-6,57	327.267.455	123	-	-	-	NXT	TOX
NH Retail Group	2,885	-1,20	2,970 M	2,885 V	24.885	3,990 Jn	2,850 Se	60.961	0,04	22,870 Se07	1,438 Ma09	-	J-18 U 0,10	J-19 A 0,15	-	-5,10	-5,10	435.745.670	1.257	-	-	-	NHNL	TUR
Nysa	0,002	4,35	0,002 V	0,002 M	49.301.240	0,005 En	0,002 Ag	35.985.475	1,51	37,146 Fe07	0,002 Ag22	-	J-06 U 0,12	J-07 U 0,12	-	-45,45	-45,45	6.122.535.296	15	-	-	-	NYS	INRA
OMIA	0,088	3,16	0,099 J	0,074 X	1.048.896	1,100 En	0,540 Se	2.220.282	0,97	15,623 M14	0,453 Ma20	-	J-16 U 0,05	J-18 A 0,15	-	-42,35	-42,35	591.124.583	548	-	-	-	OML	CON
Opdenengr	5,020	0,60	5,250 J	4,995 L	126.813	5,250 Se	4,580 J	159.283	0,04	5,250 Se22	4,580 J22	-	-	-	-	-	148.033.474	743	-	-	-	OPDE	ENR	
Oryon Genomics	2,105	-2,95	2,400 L	2,305 V	69.286	3,205 En	2,110 My	124.173	0,59	5,140 Ma16	1,630 Ma20	-	-	-	-	-14,63	-14,63	53.964.482	124	-	-	-	ORY	FAI
Pescanova	0,387	-2,03	0,397 X	0,387 V	179.119	0,471 En	0,360 My	118.700	1,06	50,577 Ma07	0,230 M17	-	Ad-11 U 0,30	Ad-12 U 0,55	-	-12,44	-12,44	28.737.718	11	-	-	-	PNA	ALI
Prim	12,000	-7,60	12,900 L	12,000 V	1.458	15,500 Ad	12,000 Se	2.394	0,04	15,500 Ad22	1,448 Ma00	0,31	D-21 A 0,11	Ma-22 A 0,11	1,81	-17,33	-16,77	17.113.465	205	-	-	-	PRM	FAI
Prisa	0,443	-2,96	0,460 L	0,440 J	90.242	0,690 Ad	0,433 J	247.081	0,09	432,516 Se00	0,384 Se20	-	Ma-07 U 0,16	Ma-08 U 0,18	-	-21,59	-21,59	740.630.193	328	-	-	-	PRS	PUB
Prosegur	1,626	-9,01	1,806 L	1,626 V	388.069	2,338 En	1,562 Jn	446.231	0,21	5,699 En18	0,984 Oe09	0,12	Ad-22 A 0,03	J-22 A 0,03	7,50	-29,61	-25,58	548.604.222	892	-	-	-	PSG	SEI
Prosegur Cash	0,654	-3,54	0,688 L	0,654 V	290.106	0,719 My	0,583 Ad	769.218	0,13	2,431 En18	0,531 Oe21	0,04	Ad-22 A 0,00	J-22 A 0,02	5,89	4,47	9,19	1.522.946.683	996	-	-	-	CASH	SEI
Rosalia Business	0,970	-1,02	0,970 V	0,960 J	60.274	0,990 Ag	0,796 Ma	58.410	0,02	5,992 J07	0,530 J12	-	J-08 C 0,01	J-08 A 0,06	-	-21,86	-21,86	820.265.698	796	-	-	-	RLB	INRA
Rugby John	2,510	-1,57	2,560 X	2,510 V	3.083	3,411 En	2,510 Se	26.742	0,09	34,166 Fe07	1,636 My12	0,05	J-21 A 0,05	J-22 A 0,04	1,57	-23,01	-20,55	78.422.617	197	-	-	-	RJF	FAI
Renta Gp.	1,510	-2,58	1,560 M	1,510 V	13.262	2,006 Fe	1,510 Se	30.596	0,24	33,660 Fe07	0,508 Oe12	0,04	Ad-21 A 0,04	Ad-22 C 0,07	6,85	-12,72	-8,76	32.888.511	50	-	-	-	REN	INRA
Renta Urbanos	9,400	0,64	9,500 L	9,340 J	2.680	10,194 En	9,200 J	2.887	0,02	10,194 En22	2,646 Ma09	0,30	D-21 A 0,30	Ad-22 C 0,11	4,39	-6,93	-5,84	40.695.203	383	-	-	-	RU	CAR
Soltec Power Holdings	4,902	-7,25	5,610 J	4,902 V	807.855	6,400 En	3,456 My	261.312	0,73	14,840 En21	5,456 My22	-	-	-	-	-20,81	-20,81	91.386.717	448	-	-	-	SOL	ERE
Squal	3,030	-	3,030 V	3,030 V	1.516	3,890 Fe	2,520 Ag	3.595	0,01	115,100 Oe07	1,900 Ma20	-	-	-	-	-18,11	-18,11	89.032.526	270	-	-	-	SQML	PUB
Talgo	2,560	-4,30	2,755 L	2,555 J	133.213	3,394 En	2,555 Se	156.820	0,32	8,198 My15	2,555 Se22	-	J-17 A 0,07	Ad-22 U 0,08	3,05	-51,92	-48,99	125.440.021	321	-	-	-	TGLO	ETS
Tecnicas Reunidas	6,520	-3,83	6,915 M	6,520 V	143.859	9,925 Jn	5,840 Ag	268.547	1,23	41,769 Ag15	5,840 Ag22	-	D-18 A 0,67	J-18 A 0,26	-	-6,19	-6,19	55.896.000	364	-	-	-	TRE	ING
Tubacex	2,160	-0,46	2,210 L	2,135 M	71.131	2,615 Jn	1,552 En	191.154	0,38	11,392 Se07	0,878 Se01	-	J-16 C 0,03	D-19 A 0,02	-	-43,81	-43,81	128.978.762	279	-	-	-	TUB	NET
Tubos Reunidos	0,311	2,81	0,318 M	0,300 L	272.003	0,404 Jn	0,291 Se	359.851	0,53	0,851 Oe07	0,102 Ma20	-	J-14 A 0,02	J-15 A 0,01	-	-11,09	-11,09	174.680.888	54	-	-	-	TRE	NET
Unicaja Banco	0,999	6,56	1,010 J	0,957 M	3.617.744	1,038 Fe	0,733 Ma	3.329.608	0,32	1,509 My18	0,504 My20	0,01	Se-21 C 0,00	Ad-22 U 0,03	2,67	14,90	17,78	2.654.833.479	2.651	-	-	-	UNI	BCO
Urbanos Reunidos	0,015	-4,61	0,015 L	0,015 V	14.363.887	0,016 Fe	0,010 Ag	14.835.460	0,94	3,400 Oe07	0,033 Oe18	-	Fe-90 A	J-90 C	-	-7,41	-7,41	4.067.168.681	59	-	-	-	URS	INRA
Vahalla	62,100	-1,74	64,800 L	62,100 V	139.221	85,315 En	62,029 Ma	28.463	0,26	100,801 J21	2,107 Ma00	1,16	Fe-22 A 0,84	J-22 C 0,32	1,85	-28,29	-26,95	28.420.403	1.765	-	-	-	VO	CON
Vacofon	56,150	-1,23	57,650 L	56,150 V	39.096	57,650 Se	49,089 My	51.560	0,29	60,154 Ag20	2,529 Se01	1,69	D-21 A 1,40	J-22 C 0,43	3,24	-1,32	-0,56	46.500.000	2.611	-	-	-	VIS	ALI
Vocento	0,630	-3,08	0,648 M	0,630 V	17.962	0,997 Ad	0,630 Se	35.678	0,07	12,803 Ma07	0,573 Se20	-	My-19 A 0,03	My-22 A 0,05	6,99	-32,98	-28,19	124.319.743	78	-	-	-	VOC	PUB

BME GROWTH

Semana 12-09-2022 al 16-09-2022

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS				RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector		
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.	DIVIDENDOS			Pérdida 12 m. (%)	Rent. 2022 (%)	Total con div. 2022	Número acciones	Capitaliza- ción(mil€)	PER		Valor contable				
													Año act.	Año sig.	Valor contable												
Adriano Cere Soderi	10,700	=	10,700 V	10,700 V	46	10,700 Se	9,704 Fe	1.135	0,02	10,880 Jn21	9,704 Fe22	-	-	-	-	-	2,88	2,88	12.000.000	128	-	-	-	YADR	INRA		
Advero	10,100	=	10,100 V	10,100 V	285	10,100 Se	9,500 En	307	0,02	10,100 Se22	6,500 Ma19	-	-	-	Jn-20 A 0,03	-	6,32	6,32	4.217.061	43	-	-	-	YADV	INRA		
Aeroreal Meritis	9,300	-2,11	9,450 L	9,300 V	468	22,000 En	9,000 My	1.022	0,02	22,000 En22	4,400 J21	-	-	-	-	-	-49,73	-49,73	13.232.166	123	-	-	-	AMER	INRA		
Agile Contents	4,000	-6,98	4,240 M	4,000 V	140,76	7,000 En	4,000 Se	6.687	0,07	11,000 En21	1,259 Oe18	-	-	-	-	-	-43,66	-43,66	23.109.612	92	-	-	-	AGL	ETE		
Alelos	0,113	=	0,113 V	0,113 V	298.609	0,113 Se	0,113 Se	298.609	2,79	4,004 Ma14	0,080 Ma20	-	-	-	-	-	0,00	-	27.367.811	3	-	-	-	ALE	ENR		
Albarran Properties	28,000	=	28,000 V	28,000 V	195	28,000 Se	28,000 Se	195	0,01	33,600 Fe21	16,800 Ad18	-	-	-	-	-	0,00	-	9.650.870	270	-	-	-	YAPS	INRA		
Albarran Soderi	11,100	=	11,100 V	11,100 V	40	11,100 En	10,600 En	1.458	0,03	11,900 J21	9,748 Se20	-	-	-	-	-	-5,13	-5,13	13.219.787	147	-	-	-	YAB1	ING		
Alquiler Gas	8,000	-6,98	8,600 M	8,000 V	845	8,600 Se	5,000 En	1.529	0,07	8,600 Se22	4,620 Ag21	0,24	My-21 U 0,12	Jn-21 A 0,12	-	60,00	60,00	5.614.783	45	-	-	-	ALQ	INRA			
Alvia	26,200	-4,38	26,800 L	25,600 M	288	28,800 Ag	22,600 Ma	309	0,01	28,800 Ag22	1,964 Oe12	0,35	Oe-21 A 0,19	Jn-22 C 0,13	1,22	0,76	0,27	6.878.185	180	-	-	-	ALV	ETE			
Am Locales Propert Soderi	21,800	=	21,800 V	21,800 V	230	21,800 Se	21,404 Jn	520	0,03	22,385 Jn20	18.454 Ma17	0,30	J-21 A 0,30	Jn-22 A 0,37	1,71	0,00	-	5.028.013	110	-	-	-	YAML	INRA			
Ap 67 Soderi	4,840	=	4,840 V	4,840 V	200	4,840 Se	4,840 Se	200	0,01	6,841 Se18	4,686 Fe21	0,06	J-21 A 0,06	J-22 A 0,06	1,14	0,82	0,31	7.497.353	36	-	-	-	YAP67	INRA			
Arrenda a Rent al	2,860	=	2,860 V	2,860 V	1.000	2,860 Ag	2,821 En	3.976	0,05	2,860 Ag22	2,688 Oe18	0,03	Ad-21 A 0,03	J-22 A 0,04	2,55	0,00	-	20.605.753	59	-	-	-	YARP	INRA			
Ar todos	3,270	3,81	3,330 J	3,270 V	8.648	3,654 En	2,706 Ad	8.176	0,04	4,246 Jn21	2,706 Ad22	-	-	-	-	-	1,35	-9,42	-8,17	57.094.013	187	-	-	-	ART	ERE	
Arriba Hoteles	9,800	=	9,800 V	9,800 V	699	10,200 My	8,991 En	1.499	0,01	10,200 My22	7,783 Ma20	0,16	Ad-21 A 0,16	My-22 A 0,22	2,26	3,70	9,07	32.288.730	316	-	-	-	-	ARHT	INRA		
Arca Partners	18,000	=	18,000 V	18,000 V	170	19,100 J	18,000 Se	574	0,00	19,100 J22	18,000 Se22	-	-	-	-	-	-	5.307.435	96	-	-	-	-	APG	CAR		
Arca Rent al	8,600	=	8,600 V	8,600 V	580	8,600 Se	8,600 Jn	580	0,02	8,998 Oe20	5,425 Oe19	0,04	J-21 A 0,04	J-22 A 0,05	0,58	0,58	-	9.510.604	82	-	-	-	-	YARH	INRA		
Barrio Proptery Soderi	1,600	=	1,600 V	1,600 V	7.418	1,600 Se	1,600 Se	4.265	0,04	1,610 My21	1,330 Ma18	-	-	-	-	-	0,00	-	24.524.110	39	-	-	-	YBAN	INRA		
Biotechnology	0,113	-13,08	0,129 L	0,113 V	252.564	0,130 En	0,113 Se	339.673	1,75	13,400 Jn14	0,113 Se22	-	-	-	-	-	-75,38	-75,38	49.940.242	6	-	-	-	BST	FAH		
Castella Pro P	4,450	=	4,450 V	4,450 V	1	6,694 Fe	6,401 Jn	168	0,00	6,694 Fe22	5,112 Jn18	0,07	Ad-21 A 0,07	Jn-22 A 0,17	3,75	5,84	-3,33	98.771.047	637	-	-	-	-	YCPS	INRA		
Catemon	1,530	-2,35	1,635 L	1,530 V	20.823	2,310 En	1,530 Se	54.232	0,74	3,681 Jn11	0,200 Ma20	-	-	-	-	-	-8,38	-8,38	18.733.848	29	-	-	-	COM	ETE		
Clearip	1,630	-4,12	1,750 L	1,630 V	7.898	2,290 Jn	1,280 En	23.264	0,39	2,360 Ma21	0,800 Ad18	-	-	-	-	-	19,85	19,85	10.076.768	16	-	-	-	CLR	ING		
Clever Global Construction	0,230	-2,54	0,236 V	0,236 M	166.70	0,490 En	0,236 Se	9.160	0,09	2,040 Jn18	0,206 J21	-	-	-	-	-	-52,48	-52,48	25.087.400	6	-	-	-	CLE	INRA		
Conglin Capital	2,140	=	2,140 V	2,140 V	85	2,180 Ag	1,811 En	1.455	0,06	2,775 Ma14	0,713 Ma20	-	My-22 U 0,09	My-22 A 0,09	8,77	18,89	29,32	6.006.440	14	-	-	-	-	CHML	TEL		
Conglin	0,326	=	0,326 V	0,326 V	13.967	0,360 Ma	0,324 J	5.779	0,10	0,360 Ma22	0,149 Ad17	0,27	Ma-22 R 0,02	Ag-22 A 0,03	17,39	-34,80	-2,340	14.533.965	5	-	-	-	-	YPR2	INRA		
Conglin Capital	0,368	=	0,368 V	0,368 V	21.507	0,381 Ad	0,362 Ad	13.123	0,35	0,393 Ma21	0,187 Ma16	0,27	Jn-22 A 0,07	Ag-22 A 0,03	27,69	-23,97	-2,91	9.709.120	4	-	-	-	-	YPR3	INRA		
Cuadro Chant a	11,800	-1,67	12,000 J	11,800 V	617	18,534 En	11,800 Se	392	0,07	27,508 Oe20	9,121 Oe20	-	-	-	-	-	-34,61	-32,40	22.801.977	26	-	-	-	4805	ETE		
Dominación Ermita Santa Droica	4,240	=	4,240 V	4,240 V	-	4,240 Se	4,240 Se	-	-	4,240 Se22	4,240 Se22	-	-	-	-	-	0,00	-	5.294.100	22	-	-	-	YDSE	INRA		
Droica	25,400	=	25,400 V	25,400 V	2.000	25,400 Se	25,400 J	2.000	0,08	25,784 Ag19	24.281 J17	0,63	My-22 C 0,09	J-22 A 0,26	2,42	0,78	0,58	6.077.922	154	-	-	-	-	YDRA	INRA		
Dromo Activos	1,550	=	1,550 V	1,550 V	104	1,550 Se	1,513 Ma	6.536	0,15	1,887 Se20	1,473 Se17	-	-	-	J-20 A 0,27	-	-13,89	1,11	11.455.015	18	-	-	-	YDRA	INRA		
EDIF	78,000	0,52	78,000 V	74,800 L	12.685	81,000 Ag	18,700 Jn	10.660	0,19	81,000 Ag22	4,200 J21	-	-	-	-	-	30,310	303,10	13.580.421	1.059	-	-	-	EDIF	ENR		
Elia Investment	4,380	=	4,380 V	4,380 V	5.083	6,150 Jn	4,380 Se	863	0,02	6,272 Ag21	4,380 Se22	0,38	Jn-18 A 0,08	Ma-21 A 0,38	-	-	-35,11	-2,392	11.292.420	49	-	-	-	YELS	INRA		
Ella Vintage Br	1,680	=	1,680 V	1,680 V	1.000	1,680 Se	1,120 Jn	4.703	0,00	1,680 Se22	0,950 J18	-	-	-	-	-	30,00	30,00	252.385.345	424	-	-	-	YVLS	INRA		
Elanc	0,213	-9,36	0,217 L	0,213 V	33.814	0,354 Fe	0,203 Se	104.906	0,21	0,520 Jn21	0,073 Oe19	-	-	-	-	-	-35,26	-35,26	128.551.665	27	-	-	-	ELZ	NET		
Endurance Motive	2,500	-13,19	2,700 L	2,500 V	18.084	4,150 En	2,500 Se	12.786	0,37	5,400 Ma21	2,500 Se22	-	-	-	-	-	-35,23	-35,23	8.781.868	22	-	-	-	END	ETE		
Enerside Energy	5,900	=	5,900 V	5,900 X	5.896	6,920 My	4,790 Ma	16.172	0,06	6,920 My22	4,790 Ma22	-	-	-	-	-	-	-	3.525.116	220	-	-	-	ENRS	ENR		
Entrecampos	1,720	=	1,720 V	1,720 V	580	1,720 Se	1,710 My	256	0,00	2,620 Ma14	1,700 Ma13	0,02	J-21 A 0,02	J-22 A 0,03	1,70	0,58	1,12	34.668.971	94	-	-	-	-	YENT	INRA		
Euro Car wares	31,000	=	31,000 V	31,000 V	-	31,000 Se	31,000 Se	-	-	31,000 Se22	31,000 Se22	-	-	-	-	-	0,00	-	5.000.000	155	-	-	-	-	YEUR	INRA	
Euroconalt	1,600	=	1,600 V	1,600 V	-	1,600 Se	1,600 Se	-	-	2,140 Fe17	1,450 Oe17	-	-	-	-	-	0,00	-	27.233.730	44	-	-	-	-	ECG	ATP	
Eurospes	0,915	=	0,915 V	0,915 V	10.000	0,980 Ad	0,490 Jn	8.450	0,20	3,020 Fe11	0,510 Oe13	-	-	-	-	-	-0,96	-0,96	10.780.173	6	-	-	-	-	EEP	FAH	
Exxon Capital Part.	0,670	=	0,670 V	0,670 V	7.463	0,870 Jn	0,640 J	9.814	0,18	1,398 J18	0,640 J22	-	-	-	-	-	-22,99	-22,99	13.601.736	9	-	-	-	-	YEXH	INRA	
Facophi Biomercio	2,330	5,91	2,440 J	2,330 X	25.994	4,120 Fe	2,020 J	14.357	0,22	8,980 Fe20	0,290 Oe15	-	-	-	-	-	-40,71	-40,71	16.926.751	39	-	-	-	-	FACE	INRA	
Fidene	42,000	=	42,000 V	42,000 V	394	48,366 My	13,380 Jn	448	0,01	48,366 My22	6,792 Ad16	5,09	J-21 A 5,09	J-22 A 0,48	1,14	21,11	21.644	10.074.324	423	-	-	-	-	-	YFID	INRA	
Galerías Com.	141,000	=	141,000 V	141,000 V	200	141,000 J	140,000 Jn	101	0,00	144,000 J22	86.476 J17	2,43	J-20 A 4,96	J-21 A 2,43	-	0,71	0,71	26.000.000	3.666	-	-	-	-	-	YG6C	INRA	
Gall Capital	14,000	=	14,000 V	14,000 V	200	14,000 Se	11,900 My	969	0,09	14,000 Se22	10,000 Se18	-	-	-	-	-	17,65	17,65	2.738.696	38	-	-	-	-	YGCS	INRA	
Garcia Properties	24,200	=	24,200 V	24,200 V	210	25,400 Fe	24,200 Se	222	0,04	25,400 Fe22	21,800 Se20	-	-	-	Ma-22 A 0,13	0,55	-4,72	-4,20	1.268.977	31	-	-	-	-	-	YGVV	INRA
Gasco Rosting	10,200	2,00	10,250 M	10,000 X	4.735	11,100 En	7,400 J	5.184	0,11	12,700 En21	2,180 Ad17	-	-	-	-	-	-5,12	-5,12	11.644.365	119	-	-	-	-	-	YGGA	INRA
GMP Property Soderi	56,000	=	56,000 V	56,000 V	87	56,000 Se	56,000 Se	64	0,00	58,896 Jn20	38,109 J16	0,79	Oe-21 A 0,79	J-22 C 0,53	2,34	0,88	0,04	19.124.270	1.071	-	-	-	-	-	YGMF	NET	
Grupo Spain Holdings	0,890	=	0,890 V	0,890 V	68.327	1,270 My	0,890 Se	12.669	0,33	4,172 Ag19	0,710 En18	0,40	Jn-20 A 0,05	Oe-21 A 0,40	44,94	-29,92	7,753	9.878.150	9	-	-	-	-	-	YGRE	INRA	
Gruposol	1,820	=	1,820 V	1,820 V	821	3,180 J	1,612 Ad	398	0,02	3,180 J22	3,390 Oe19	0,12	Jn-22 A 1,11	Jn-22 C 0,11	66,55	-18,02	36,54	6.595.006	12	-	-	-	-	-	YG02	INRA	
Grupa	1,800	-4,26	1,880 L	1,800 V	1.377	2,100 J	1,800 Se	736	0,01	4,740 Ma14	0,970 Oe17	-	-	-	-	-	-10,00	-10,00	30.601.387	55	-	-	-	-	-	GRU	ING
Grupo Ortiz Properties	15,600	=	15,600 V	15,600 V	5.186	15,700 Se	15,205 Jn	9.381	0,39	16,530 Jn19	12.498 Se17	0,19	En-21 A 0,16	Ad-21 A 0,03	-	0,64	1,97	6.187.505	97	-							



## BME GROWTH (Continuación)

Semana 12-09-2022 al 16-09-2022

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN							
	Gener	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.		Perdida 12 m. (%)	Revol. 2022 (%)	Total con div. 2022	Número acciones	Capitaliza- ción (mil.)	PER Mo act.	Año sig.	Valor contable	Sigla	Sector			
Jabal Inversiones	1,070	=	1,070 V	1,070 V	2,000	1,070 Ad	1,070 Se	1,209	0,01	1,120 R20	1,021 Ad16	-	-	-	8-17 A 0,01	-	-1,83	-1,83	33,623,028	36	-	-	-	YABA	RWA	
Jas Real Estate Br	11,300	=	11,300 V	11,300 V	-	11,300 Se	11,300 Se	-	-	11,300 Se22	11,300 My21	0,32	-	-	My-21 A 0,32	-	0,00	-	5,000,000	57	-	-	-	YBS	RWA	
Kompasson	1,560	=	1,560 V	1,560 V	9,742	2,040 En	1,500 Ag	2,756	0,06	3,600 Fe20	1,500 Ag22	-	-	-	-	-	-22,00	-22,00	12,155,200	19	-	-	-	KOM	FWI	
La Finca	4,900	=	4,900 V	4,900 V	2,055	4,983 Mz	3,749 En	1,068	0,01	4,983 Mz22	3,566 Mz21	0,29	8-20 A 0,01	My-21 A 0,29	-	19,51	25,31	37,817,310	185	-	-	-	YLPF	RWA		
Lubiana Health	4,000	-2,44	4,180 L	4,000 V	1,290	4,750 R	4,000 Se	1,608	0,01	4,750 R22	4,000 Se22	-	-	-	-	-	-	-	-	7,221,255	29	-	-	-	LAB	FWI
Usted sabe más	2,100	-6,67	2,230 L	2,100 V	19,988	4,641 Ad	2,100 Se	45,004	0,72	10,328 G20	0,966 G21	0,02	My-21 A 0,02	My-22 A 0,02	0,72	-46,90	-46,51	16,049,943	34	-	-	-	LLN	TEL		
LLV	10,300	-1,90	10,500 M	10,300 V	402	13,769 Fe	10,300 Se	1,368	0,03	13,769 Fe22	10,300 Se22	-	-	-	8-22 U 0,13	1,28	-10,43	-9,29	11,639,570	120	-	-	-	LLV	PUB	
Making Science	11,800	-4,84	12,700 M	11,800 V	2,947	24,138 En	11,250 Se	1,237	0,04	33,215 Mz21	3,192 Fe20	-	-	-	-	-	-90,71	-90,50	82,85,967	98	-	-	-	MAKS	RWA	
Matritima	1,100	=	1,100 V	1,100 V	2,695	1,100 Se	1,000 Ag	4,501	0,01	1,100 Se22	1,000 Ag22	-	-	-	-	-	-	-	-	20,275,817	22	-	-	-	YMAT	RWA
Medcom Tech	0,870	0,58	0,870 V	0,840 L	4,306	0,920 Ad	0,925 Ag	4,003	0,08	14,475 Mz14	0,470 En21	-	Fe-15 A 0,02	Di-15 A 0,03	-	-1,14	-1,14	13,218,462	12	-	-	-	MED	SBI		
Mercafinnabios	44,000	=	44,000 V	44,000 V	45	44,000 Se	36,660 En	241	0,07	44,000 Se22	18,319 R14	6,92	My-22 C 1,09	My-22 A 1,09	6,42	10,00	17,06	91,9307	40	-	-	-	YMS	RWA		
Meridia Real Estate Br	0,990	=	0,990 V	0,990 V	3,201	0,990 Se	0,968 En	3,841	0,01	0,990 Se22	0,969 D17	0,15	Ad-22 A 0,28	Ag-22 A 0,29	84,91	-17,50	59,22	122,723,624	121	-	-	-	YMR	RWA		
Millennium Hospitality	3,800	-4,04	3,960 M	3,800 V	904	4,060 Jn	3,700 My	3,587	0,01	5,900 En20	3,700 My22	-	-	-	-	-	-2,06	-2,06	76,926,101	292	-	-	-	YMHRE	RWA	
Minigroup	6,650	-1,48	6,750 M	6,650 V	300	7,600 My	6,650 Mz	1,144	0,04	10,100 Ag21	5,990 Mz21	-	-	-	-	-	2,31	2,31	6,666,667	44	-	-	-	MIO	SBI	
Mistral	1,480	=	1,480 V	1,480 V	571	1,480 Se	1,480 Se	711	0,02	2,287 Mz21	1,480 Se22	-	My-22 A 0,10	8-22 C 0,07	11,26	-17,32	0,37	11,358,000	17	-	-	-	YMR	RWA		
Mistral Iberia Br	1,030	=	1,030 V	1,030 V	5,000	1,030 Jn	1,030 Se	6,950	0,08	1,160 D19	1,030 Se22	0,10	-	-	Di-21 A 0,10	9,71	-2,83	-2,83	22,011,618	23	-	-	-	YMR	RWA	
Mondo TV Studios	0,294	-8,13	0,350 M	0,294 V	9,465	0,400 My	0,250 Ag	12,369	0,15	0,400 My22	0,250 Ag22	-	-	-	-	-	-7,55	-7,55	20,000,000	6	-	-	-	MON	PUB	
NBI Bearings Europe	5,050	=	5,050 V	5,050 V	172	6,900 En	5,000 Ag	1,456	0,03	7,400 Ad21	1,049 Mz16	-	My-18 A 0,03	Di-18 A 0,04	-	-15,83	-15,83	12,330,268	62	-	-	-	NBI	RWG		
Nestes Br	2,260	-5,73	3,140 M	2,260 V	1,606	3,980 En	2,260 Se	2,166	0,06	5,100 Fe21	1,160 D19	-	-	-	-	-	-18,23	-18,23	8,865,610	26	-	-	-	NTX	ELE	
Nestpoint Cap.	10,900	=	10,900 V	10,900 V	258	10,900 Se	10,700 Mz	1,75	0,05	10,900 Se22	10,900 R21	-	-	-	-	-	1,87	1,87	95,000,000	10	-	-	-	YNPC	RWA	
Numbao	1,920	=	1,920 V	1,920 V	2,740	1,920 Se	1,880 En	2,784	0,06	2,055 Ag20	1,702 Mz19	0,02	8-21 A 0,02	8-22 A 0,02	1,15	1,05	2,22	12,961,357	25	-	-	-	YNUM	RWA		
Optimum III	10,500	=	10,500 V	10,500 V	200	10,500 Se	9,800 My	203	0,01	10,500 Se22	7,740 En18	-	-	-	-	-	0,00	-	5,403,000	57	-	-	-	YOVA	RWA	
Optimum R.O.	13,000	=	13,000 V	13,000 V	3	13,000 Se	13,000 Se	853	0,04	14,000 Jn19	10,300 Se16	1,75	-	-	Ad-21 A 1,75	-	0,00	-	5,000,000	65	-	-	-	YORS	RWA	
Osei	1,060	0,95	1,060 V	1,060 V	1,000	1,100 R	0,993 Mz	4,217	0,01	1,100 R22	0,712 Jn20	0,03	Di-21 A 0,03	Ad-22 A 0,03	5,38	0,00	-	196,695,211	208	-	-	-	YORE	RWA		
Pangaea Oncology	1,500	1,35	1,500 V	1,500 V	500	1,719 Ad	1,344 Fe	1,837	0,02	3,128 En17	0,938 Ag20	-	-	-	-	-	-3,31	0,56	25,328,480	38	-	-	-	PANG	FWI	
Parlem	4,080	-13,19	4,600 M	4,080 V	7,531	7,750 En	4,080 Se	8,418	0,13	7,620 Mz21	3,570 Jn21	-	-	-	-	-	-42,54	-42,54	16,089,123	66	-	-	-	PAR	TEL	
Parapodia	0,745	=	0,745 V	0,745 V	2,850	0,745 Se	0,741 My	31,083	2,31	0,745 Se22	0,741 My22	-	8-20 A 0,03	8-22 U 0,11	14,81	-12,35	0,62	23,343,223	17	-	-	-	YPR	RWA		
Provision Sanitaria RM Sodini	16,000	=	16,000 V	16,000 V	7	16,000 En	16,000 Jn	3,76	0,05	16,000 En22	11,976 Se19	0,19	Mo-21 A 0,08	My-22 A 0,10	1,13	-5,88	-5,29	1,979,469	32	-	-	-	YPS	RWA		
Produceo Alitas	17,200	-2,82	17,700 L	17,200 V	777	19,168 En	16,903 R	729	0,00	19,168 En22	3,207 Mz19	0,89	Ad-22 A 0,24	Ag-22 A 0,27	4,63	-4,18	-1,34	45,178,967	777	-	-	-	PRO	TEL		
P3 Spain Logistic Parks Sodini	8,100	=	8,100 V	8,100 V	1,300	8,250 Jn	8,100 Se	747	0,02	8,650 Mz21	5,550 R19	-	-	-	-	-	-1,82	-1,82	12,615,479	102	-	-	-	YPL	RWA	
QPO Niquile	1,050	=	1,050 V	1,050 V	14,000	1,060 En	1,021 Jn	7,022	0,17	1,166 Fe19	0,953 Jn21	-	-	-	My-22 A 0,03	2,92	-4,55	-1,75	10,606,639	11	-	-	-	YPPQ	RWA	
Quanta Sodini	1,650	=	1,650 V	1,650 V	2,942	1,750 Se	1,650 Se	2,249	0,02	2,060 Mz18	1,604 R16	-	-	-	8-19 A 0,06	-	-4,62	-4,62	27,301,408	43	-	-	-	YQUD	RWA	
Robot	1,940	=	1,940 V	1,940 V	698	2,100 Fe	1,880 R	788	0,07	2,396 My18	1,880 R22	-	-	-	8-18 A 0,05	-	-7,62	-7,62	2,850,485	6	-	-	-	ROB	ELE	
Sacrosay	5,550	=	5,550 V	5,550 V	627	7,550 Mz	5,550 Se	2,60	0,01	9,956 My18	2,930 My14	0,37	En-18 A 0,33	Di-21 R 0,37	-	-26,49	-26,49	80,753,574	45	-	-	-	SEC	PUB		
Serrano 61 Desarrollo RM Sodini	21,400	=	21,400 V	21,400 V	250	21,400 Se	21,400 Se	2,08	0,01	21,400 Se22	20,806 Ad18	-	8-19 A 0,29	8-20 A 0,14	-	0,00	-	5,000,014	107	-	-	-	YSRR	RWA		
Silicon	15,100	=	15,100 V	15,100 V	14	17,200 Ad	15,100 Se	1,61	0,00	17,200 Ad22	15,100 Se22	-	-	-	My-22 A 0,03	0,19	-11,18	-11,01	36,112,229	545	-	-	-	YSL	RWA	
Singular People	4,150	-0,72	4,240 L	4,150 V	2,856	4,480 Fe	3,500 En	14,092	0,05	4,480 Fe22	3,000 Mz21	-	-	-	-	-	18,57	18,57	53,852,526	223	-	-	-	SWG	SBI	
SolarProfit	9,020	1,35	9,280 L	8,900 L	1,103	10,000 En	8,300 Mz	4,039	0,04	10,200 D121	8,300 Mz22	-	-	-	-	-	-9,07	-9,07	19,629,000	177	-	-	-	SPH	FWI	
Student Properties Spain	2,460	1,65	2,460 V	2,420 L	1,100	2,460 Se	1,550 Ad	6,87	0,01	2,460 Se22	1,150 D17	-	-	-	-	-	-	-	25,000,533	62	-	-	-	YSPS	RWA	
Substrata Artificial	0,740	-16,85	0,900 L	0,740 V	20,486	4,100 My	0,740 Se	14,658	0,06	4,100 My22	0,740 Se22	-	-	-	-	-	-	-	22,068,828	16	-	-	-	SAI	RWA	
Tandem Invest Br	12,000	=	12,000 V	12,000 V	200	12,000 Se	11,205 En	287	0,01	12,00																



CUADROS



FONDOS DE INVERSIÓN  
RENTABILIDADES MEDIAS POR CATEGORÍAS

Desde Orbyl, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo



Fondo	Rentabilidad				Rango	Rendimiento	Comisión
	M	12	Desde	Otros			
	meses	meses	mes. 22	12 años	Valor	anual	anual
<b>MONETARIO</b>							
Monetario Dólar	10,75	12,17	0,71	1,57	1,14	891.447	0,86
Monetario Euro	-1,90	-1,38	-1,06	0,29	1,48	886.691	0,51
Monetario Libra	-2,61	-1,48	-1,35	-1,06	0,10	11.000	0,50
Monetario Otros Divisas	9,07	8,97	5,35	-2,51	0,35	4.460	0,14
Monetario Otros Divisas emergentes	-15,52	-17,82	0,01	0,91	6,46	48.262	1,00
<b>RENTAFUJACORTO</b>							
RF Estados Unidos	4,48	6,11	3,91	-0,12	1,88	89.236	0,59
RF Otros Divisas	-5,58	-4,36	-1,59	-0,98	5,16	27.234	1,07
RF Reino Unido	-2,61	-2,40	-1,80	-2,21	0,64	66.108	0,0
RF Zona Euro	-1,66	-1,10	-1,19	-1,14	6,36	261.637	0,61
<b>RENTAFUJALARGO</b>							
RF Asia	4,74	-1,02	-4,52	-0,10	5,80	8.416	1,25
RF Estados Unidos	0,08	-1,65	-1,10	-2,19	7,40	27.631	1,01
RF Europa	-15,60	-15,36	-14,27	-4,59	5,48	46.832	0,70
RF Europa del Este	-17,20	-13,96	-9,21	-1,22	5,57	11	1,10
RF Global	-7,31	9,75	8,78	-2,80	5,18	856.212	1,05
RF Latinoamérica	6,41	2,48	1,16	0,01	8,79	15.239	1,17
RF Reino Unido	-4,01	-6,36	-8,89	-5,67	2,12	10.752	0,0
RF Suiza	0,20	1,68	-2,12	-2,69	1,08	117.251	0,90
RF Zona Euro	-11,11	-11,48	-10,49	-1,67	21,74	121.830	0,95
<b>OTRA RENTA FUJA</b>							
RF Bonos Convertibles	-2,24	-12,90	-0,19	-1,09	5,41	82.508	1,57
RF Bonos Ligados a Inflación	1,80	-0,09	-1,04	-1,74	0,82	95.212	0,85
RF Bonos Subordinados	-6,62	-12,40	-0,59	-2,87	11,31	39.772	1,12
RF Deuda Corporativa	-6,19	-8,54	-8,18	-2,66	6,07	68.036	0,94

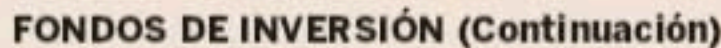
Fondo	Rentabilidad				Rango	Rendimiento	Comisión
	M	12	Desde	Otros			
	meses	meses	mes. 22	12 años	Valor	anual	anual
<b>RF High Yield</b>							
RF Mercados Emergentes	-5,11	-8,23	-8,49	-2,40	16,11	110.246	1,10
RF Mercados Emergentes	-11,97	-16,17	-12,92	-2,30	22,51	251.238	1,51
<b>MIXTOS</b>							
Mixtos Flexibles	1,00	-4,19	-7,44	-1,17	10,41	137.411	1,17
Mixtos No de renta fija	1,85	-2,71	-8,87	-4,81	10,11	0	0
<b>MIXTOS FUJOS</b>							
Mixtos RF Europa	-4,41	-7,24	-7,25	-2,08	5,18	465.717	1,05
Mixtos RF Global	-4,11	-7,25	-7,64	-2,84	0,20	126.238	1,25
Mixtos RF Suiza	-7,30	-1,25	-6,15	-1,38	5,21	471.408	1,10
<b>MIXTOS VARIABLES</b>							
Mixtos RF Asia	5,19	-16,60	-11,47	-1,28	9,20	219.301	0
Mixtos RF Estados Unidos	11,30	-5,91	-17,75	-5,01	11,31	29.608	1,25
Mixtos RF Europa	-1,61	-10,70	-11,68	-4,00	11,36	23.647	1,41
Mixtos RF Global	1,19	-8,00	-9,47	-1,38	16,11	160.904	1,10
<b>RENTA VARIABLE</b>							
RF Alternativa	6,46	-25,16	-23,69	-6,75	20,48	46.740	1,42
RF Asia	5,57	-10,79	-10,25	-4,18	12,10	66.680	2,11
RF Asia (excl. Japón)	14,67	-9,09	-8,91	-1,47	14,89	42.460	1,75
RF Australia y Nueva Zelanda	16,15	4,85	0,67	-1,38	16,01	28.411	1,38
RF Brasil	4,48	12,54	24,21	-1,89	0,10	11.811	1,88
RF China y Hong Kong	4,41	-6,41	-16,35	-4,00	12,31	162.875	1,40
RF Corea del Sur	21,75	-7,20	-12,19	-7,09	10,48	419.386	1,75
RF España	-1,10	-4,41	-5,82	-4,29	20,48	46.694	1,36
RF Estados Unidos	12,10	-5,45	-12,43	-1,34	19,41	122.102	1,10
RF Europa	7,18	-9,66	-12,92	-5,19	10,48	419.386	1,75
RF Europa Emergente	-14,08	-10,14	-21,95	-9,38	41,47	1.091	1,38
RF Global	18,12	-6,94	-10,79	-6,08	16,30	171.478	1,40

Fondo	Rentabilidad				Rango	Rendimiento	Comisión
	M	12	Desde	Otros			
	meses	meses	mes. 22	12 años	Valor	anual	anual
<b>RF India</b>							
RF India	8,00	3,42	1,89	1,21	26,26	83.911	1,50
RF Indonesia	6,79	11,01	20,27	1,10	25,48	1,50	1,50
RF Italia	7,09	-14,77	-19,29	-4,89	20,13	116.102	1,74
RF Japón	15,16	-11,81	-8,09	-5,15	15,62	20.996	1,62
RF Latinoamérica	6,64	-1,84	15,72	-2,01	10,71	21.981	1,46
RF Mercados Emergentes Global	1,08	-15,37	-14,82	-1,72	19,14	106.901	1,65
RF Reino Unido	-	-4,16	-8,35	-6,04	11,88	4.980	1,05
RF Sudáfrica	11,48	-8,44	-2,41	-6,67	17,17	10.814	2,29
RF Suiza de los Andes	5,17	6,64	2,21	-0,71	17,15	1,50	1,50
RF Suiza	20,11	-8,11	-15,19	-5,63	12,87	35.300	1,50
RF Tailandia	14,94	5,55	1,27	-2,84	16,41	1,50	1,50
RF Zona Arab y Oriente Medio	7,12	-15,97	-20,76	-4,14	22,66	21.981	1,75
RF Zona Euro	2,02	-11,71	-16,05	-6,13	19,42	100.366	1,50
<b>R.V. EMPRESAS PEQ./MED. CAPITALIZACION</b>							
RF Pequeña y Med. comp. Alemania	10,02	-26,15	-25,11	-6,51	16,83	8.416	0,0
RF Pequeña y Med. comp. Asia	27,89	0,77	-1,17	-1,08	16,91	1,50	1,50
RF Pequeña y Med. comp. Europa	8,86	-22,31	-21,07	-8,71	20,23	20.903	1,69
RF Pequeña y Med. comp. Global	0,97	-18,49	-17,44	-7,41	16,14	20.903	1,70
RF Pequeña y Med. comp. Japón	8,01	-7,94	-1,15	-5,38	26,22	20.903	1,50
RF Pequeña y Med. comp. Suiza	15,18	-18,02	-22,12	-9,38	14,96	180.790	0,0
RF Pequeña y Med. comp. USA	0,29	-11,50	-15,58	-5,96	18,87	26.903	1,74
<b>SECTOR</b>							
Agricultura y Alimentación	10,11	1,49	0,95	-4,40	14,18	11.413	1,77
Bienes de Consumo	6,09	-11,00	-12,73	-5,03	15,26	20.903	1,98
Biotecnología y Sanidad	26,17	-6,95	-1,18	-15,18	15,16	17.981	2,00
Construcción	11,75	8,47	3,51	-4,08	12,17	36.903	1,66
Industria y Medio Ambiente	20,97	-8,11	-12,09	-6,47	18,06	66.903	1,16

Fondo	Rentabilidad				Rango	Rendimiento	Comisión
	M	12	Desde	Otros			
	meses	meses	mes. 22	12 años	Valor	anual	anual
<b>Enseño</b>							
Enseño	20,19	14,06	8,96	-1,71	24,92	10.121	1,82
<b>Finanzas</b>							
Finanzas	16,89	-2,19	6,38	-1,64	18,19	83.167	1,61
<b>Industria</b>							
Industria	16,45	3,62	2,40	-6,16	21,17	750.108	1,80
<b>Inmobiliarios (REIT)</b>							
Inmobiliarios (REIT)	-2,76	-7,68	-10,38	8,58	19,10	17.412	1,79
<b>Materiales Primas</b>							
Materiales Primas	17,42	16,27	26,34	0,15	28,69	186.661	1,48
<b>Mobiliarios y Productos</b>							
Mobiliarios y Productos	19,06	-4,53	7,79	-4,58	28,81	85.126	1,61
Otros	-23,81	6,16	6,40	5,90	26,75	76.015	2,34
<b>Tecnología y Telecomunicaciones</b>							
Tecnología y Telecomunicaciones	-17,10	-21,21	-25,09	-9,90	26,81	189.210	1,90
<b>GARANTIZADOS</b>							
Garant. Protección Activa	-	-	-	-	0,04	10	0
Garant. Renta Fija	-6,17	-7,64	6,40	-2,71	1,16	48.415	0,41
Garant. Renta Variable	-4,45	-5,67	6,11	-2,14	1,08	61.883	0,54
Garant. Párrafo	-6,64	-5,03	4,96	-1,67	6,16	9.154	0,78
<b>INVERSIONES ALTERNATIVAS</b>							
Objetivo Volatilidad (0% - 2%)	-0,16	-2,27	2,36	-0,79	1,74	183.961	0,56
Objetivo Volatilidad (2% - 4%)	-1,07	-5,40	6,38	-1,52	1,82	799.572	0,90
Objetivo Volatilidad (4% - 7%)	-0,81	6,15	4,37	-1,91	9,14	12.978	1,29
Objetivo Volatilidad (7% - 10%)	3,68	-3,48	4,75	-1,87	6,90	288.276	1,01
Objetivo Volatilidad (10% - 15%)	0,66	-10,48	-10,47	-1,20	8,71	87.983	1,04
Reembolsos de Activos	-0,11	-2,66	2,38	-0,93	6,15	55.461	1,09
<b>Ética Social y Ambiental</b>							
Ética Social y Ambiental	6,84	-9,66	-10,30	-1,65	11,45	118.498	1,12
Env. Ant. Ambiente	1,11	-2,17	2,46	-0,75	2,19	17.115	1,30
Env. Ant. Derechos	8,72	-0,80	2,36	0,62	6,81	202.187	1,15
<b>OTROS</b>							
Costos de Pasivos	-1,62	-9,27	8,39	-1,13	5,10	19.210	0,36
Otros	-2,69	-1,11	8,41	0,01	7,42	5.968	0,91

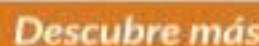
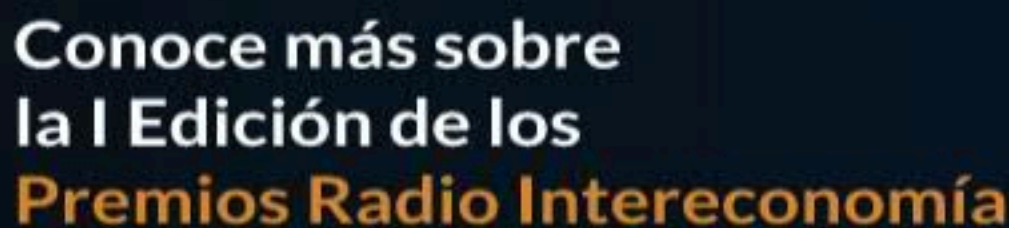
F.F. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestor
	M	12	Desde	Otros		
	meses	meses	mes. 22	12 años		
Monetario						
Monetario Dólar						
1 BIVA Bonos Dólar	0,69	15,11	14,71	2,70	1,10*	BIVA
2 GICU de los Estados Unidos	12,89	19,06	14,04	1,39	0,10	Goldman Sachs Funds
3 FUNDUS de los Estados Unidos	0,09	10,05	14,05	1,39	0,11	Wellington Asset Mgt.
4 GICU de los Estados Unidos	12,73	19,06	13,98	1,38	0,10	Goldman Sachs Funds
5 GICU de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,10	Goldman Sachs Funds
6 GICU de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,10	Goldman Sachs Funds
7 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,23	Wellington Asset Mgt.
8 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
9 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,50	Wellington Asset Mgt.
10 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Fidelity Investments
11 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,45	Wellington Asset Mgt.
12 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,45	Wellington Asset Mgt.
13 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,45	Wellington Asset Mgt.
14 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
15 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
16 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
17 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
18 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
19 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
20 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
21 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
22 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
23 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
24 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
25 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
26 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
27 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
28 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
29 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
30 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
31 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
32 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
33 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
34 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
35 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
36 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
37 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
38 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
39 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
40 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
41 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
42 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
43 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
44 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
45 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
46 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
47 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
48 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
49 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
50 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
51 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
52 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
53 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
54 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
55 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
56 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
57 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
58 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
59 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
60 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
61 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
62 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
63 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
64 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
65 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
66 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
67 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
68 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
69 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
70 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
71 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
72 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
73 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
74 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
75 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
76 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
77 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
78 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
79 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
80 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
81 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
82 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
83 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
84 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
85 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
86 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
87 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
88 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
89 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
90 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
91 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
92 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
93 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
94 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
95 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
96 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
97 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
98 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
99 FUNDUS de los Estados Unidos	0,57	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
100 FUNDUS de los Estados Unidos	12,41	19,06	13,98	1,38	0,40	Wellington Asset Mgt.
Monetario Euro						
1 BIVA Bonos Europa	-0,91	0,11	-0,14	-0,11	0,15	BIVA
2 BIVA Bonos Eur.	-1,42	0,21	-0,18	-0,39	0,70	BIVA
3 EDRF Europa	0,86	0,25	0,25	0,25	0,64	EDR Gestion S.A
4 Frob. Euro Plus	0,11	0,29	-0,36	-0,37	0,33	Gesprober
5 ARI Capital Euro Plus	-1,37	0,51	0,33	0,06	0,42	ARI Capital Gestion
6 Allianz R. E. Capital Euro	-1,58	0,52	0,32	0,03	0,15	Allianz Assecur.
7 AGI Securitas R.	-1,25	0,53	0,34	0,01	0,15	Allianz Global Invest
8 GIC. Monetaria Euro	-1,18	0,38	0,38	0,00	0,20*	Casbank
9 GIC. Monet. Euro	-1,60	0,40	0,44	0,00	0,60	GVC Gestion Gestio
10 GIC. Monet. R. Eur. AAA CC	-1,79	0,43	0,40	0,00	2,00	Casbank
11 GIC. R. Eur. Capital Euro	-1,84	0,42	0,40	0,00	0,10	Goldman Sachs Funds
12 GICU de los Estados Unidos	-1,84	0,42	0,40	0,00	0,10	Goldman Sachs Funds
13 FUNDUS de los Estados Unidos	-	0,42	0,43	0,04	1,10	Wellington Asset Mgt.
14 FUNDUS de los Estados Unidos	-1,89	0,46	0,44	0,04	0,40*	Wellington Asset Mgt.
15 FUNDUS de los Estados Unidos	-1,89	0,46	0,45	0,04	0,50	Wellington Asset Mgt.
16 FUNDUS de los Estados Unidos	-1,91	0,46	0,45	0,03	0,65	Wellington Asset Mgt.
17 FUNDUS de los Estados Unidos	-1,91	0,46	0,45	0,03	0,45	Wellington Asset Mgt.
18 OIK Bonos Portugal 2022	-0,61	0,60	0,44	0,00	0,00	Casbank AB
19 Frob. Euro Plus	-1,88	0,30	0,51	0,03	0,24	Finesco
20 Allianz Global Invest	-	0,71	0,51	0,07	0,06	Wolters Kluwer
21 Allianz Global Invest	-1,41	0,36	0,65	0,01	0,38	United S&P
22 ARI Capital Euro	-2,10	0,27	0,51	0,00	0,00	Arundel Invest
23 Allianz Global Invest	-0,65	0,39	0,58	0,00	0,40	Sabot Off Asset Mgmt
24 GIC. Inst. Money R. Eur. CC	-2,22	0,79	0,54	0,00	0,10	Casbank
25 OIK Europa	-1,34	0,60	0,61	0,21	0,10	Banqueparibas
26 Frob. R. E. Euro	-0,98	0,80	0,68	0,20	0,50	Finco
27 Allianz Global Invest	-1,78	0,80	0,63	0,16	0,28	Imvicta Capital
28 Frob. Cash R. Eur.	-2,91	0,80	0,57	0,00	0,40	Fidelity Investments
29 Sabot Off Asset Mgmt	-0,79	0,86	0,62	0,02	0,45	Sabot Off Asset Mgmt
30 Allianz Global Invest	-1,78	0,88	0,79	0,37	0,32	Kutabank Gestion
31 Sabot Off Asset Mgmt	-0,96	0,90	0,67	0,02	0,65	Sabot Off Asset Mgmt
32 Sabot Off Asset Mgmt	-0,96	0,90	0,67	0,02	0,65	Sabot Off Asset Mgmt
33 OIK Europa	-1,80	0,92	0,74	0,26	0,24	Casbank AB
34 GIC. Cash R. Eur. CC	-2,17	0,98	0,68	0,19	0,60	GVC Gestion Gestio
35 OIK Europa	-1,45	0,96	0,79	0,27	0,38	Casbank AB
36 Sabot Off Asset Mgmt	-1,12	0,97	0,71	0,06	0,80	Sabot Off Asset Mgmt
37 OIK Europa	-1,46	0,97	0,80	0,27	0,31	Casbank AB
38 OIK Europa	-1,46	0,97	0,80	0,27	0,31	Casbank AB
39 GIC. Monet. R. Eur. CC	-2,21	1,01	0,68	0,18	2,50	Casbank
40 Sabot Off Asset Mgmt	-1,29	1,00	0,77	0,06	0,95	Sabot Off Asset Mgmt
41 Allianz Global Invest	-2,27	1,11	0,99	0,29	0,04	Fonditri
42 Allianz Global Invest	-2,61	1,15	0,87	0,19	0,63	Imvicta Capital
43 OIK Europa	-2,73	1,21	0,91	0,26	0,30	Banqueparibas
44 Sabot Off Asset Mgmt	-1,19	1,21	1,02	0,28	0,97	Sabot Off Asset Mgmt
45 OIK Europa	-2,76	1,21	0,91	0,26	0,60	Banqueparibas
46 Sabot Off Asset Mgmt	-	-1,21	-1,01	0,24	0,29	Sabot Off Asset Mgmt
47 BIVA Invest. Off	-2,32	1,25	0,99	0,37	0,65	BIVA
48 Sabot Off Asset Mgmt	-1,67	1,30	-1,08	0,26	0,27	Sabot Off Asset Mgmt
49 Allianz Global Invest	-1,58	1,31	1,21	0,31	0,65	Gescomit
50 Sabot Off Asset Mgmt	-1,88	1,39	1,15	0,37	0,40	Sabot Off Asset Mgmt
51 Sabot Off Asset Mgmt	-1,88	1,39	1,15	0,37	0,40	Sabot Off Asset Mgmt
52 Sabot Off Asset Mgmt	-1,95	1,42	1,18	0,38	0,45	Sabot Off Asset Mgmt
53 Allianz Global Invest	-1,30	1,40	1,25	0,30	0,17	Bestinvest
54 Allianz Global Invest	-1,85	1,45	1,22	0,30	0,55	Arundel Invest
55 OIK Europa	-	-1,34	1,25	0,37	0,83	Casbank AB
56 Sabot Off Asset Mgmt	-2,57	1,39	1,32	0,23	0,60	Sabot Off Asset Mgmt
57 OIK R. Eur. Capital Euro	-1,93	1,40	1,36	0,11	0,30	Casbank AB
58 AGI Euroinvest R. Eur. AB	-2,31	1,45	1,42	0,30	0,15	Allianz Global Invest
59 Allianz Global Invest	-1,09	1,42	1,37	0,32	0,70	Gescomit
60 OIK Europa	-1,28	1,52	1,42	0,30	0,30	C. Ingemann
61 Sabot Off Asset Mgmt	-1,16	1,79	1,42	0,26	0,80	Sabot Off Asset Mgmt
62 Allianz Global Invest	-1,88	1,81	1,32	0,31	0,40	Arundel
63 Allianz Global Invest	-2,80	1,86	1,55	0,46	0,60	Banqueparibas
64 Sabot Off Asset Mgmt	-1,88	2,01	1,61	0,27	1,05	Sabot Off Asset Mgmt





Ord. Factor	Estimated data					Gen. anal.	Gen. factors
	11. mean	13. mean	Discre. mean	Observed mean	13. factor		
8 IBM Great Portland A	—	3.37	0.77	2.58	0.00	IBM Great Portland A	
9 IBM G. Highfield A	667	3.23	-0.61	-2.23	0.00	IBM Highfield A	
10 GS Goldsboro Highfield A	95.3	1.19	-1.01	2.37	0.60	Goldsboro Highfield A	
11 HPS Goldsboro Highfield A	306	3.08	-0.09	2.47	1.00*	HPS Goldsboro Highfield A	
12 HPS Goldsboro Highfield A	—	2.91	0.67	2.13	0.00	HPS Goldsboro Highfield A	
13 IBM Great Portland A	93.0	2.80	-1.16	-3.62	1.88	IBM Great Portland A	
14 GS Highfield Highfield A	7.73	2.64	-1.40	-2.39	2.20	Goldsboro Highfield A	
15 IBM Great Portland A	475	2.53	-0.71	-2.28	1.25	IBM Great Portland A	
16 GS Highfield Highfield A	-1.23	2.39	-1.45	-1.96	0.00	Goldsboro Highfield A	
17 GS Highfield Highfield A	1.17	2.00	-2.37	-2.36	0.00	Goldsboro Highfield A	
18 IBM Great Portland A	2.21	1.76	-1.17	-1.18	1.25	IBM Great Portland A	
19 IBM Great Portland A	5.07	0.85	-1.70	-1.61	1.81	IBM Great Portland A	
20 IBM Great Portland A	5.73	0.53	-1.96	-1.64	2.11	IBM Great Portland A	
21 IBM Great Portland A	-2.67	0.07	-1.56	-0.74	1.81	IBM Great Portland A	
22 IBM Great Portland A	-1.06	-0.43	-2.09	-0.77	2.11	IBM Great Portland A	
23 GS Highfield Highfield A	3.37	0.68	-1.52	-0.55	0.00	Goldsboro Highfield A	
24 GS Highfield Highfield A	2.07	-1.18	-1.29	-1.18	0.00	Goldsboro Highfield A	
25 GS Highfield Highfield A	-616	-1.48	-1.38	-2.64	2.20	Goldsboro Highfield A	
26 IBM Great Portland A	—	-1.84	-4.22	-2.57	0.00	IBM Great Portland A	
27 IBM Great Portland A	183	-0.53	-4.51	-1.70	0.75*	IBM Great Portland A	
28 IBM Great Portland A	1.44	-5.07	-4.88	-1.75	0.75*	IBM Great Portland A	
29 IBM Great Portland A	3.97	-5.46	-5.43	-1.56	1.50	IBM Great Portland A	
30 IBM Great Portland A	-2.09	-5.81	-5.84	-1.86	1.25	IBM Great Portland A	
31 IBM Great Portland A	-464	-4.64	-4.55	-1.81	0.00	IBM Great Portland A	
32 IBM Great Portland A	-3.95	-4.53	-6.16	-3.01	1.10	IBM Great Portland A	
33 IBM Great Portland A	—	-4.92	-7.10	-1.83	0.00	IBM Great Portland A	
34 GS Highfield Highfield A	-4.14	-3.20	-7.12	-2.89	1.00	Goldsboro Highfield A	
35 GS Highfield Highfield A	5.28	-3.35	-7.12	-3.14	1.00	Goldsboro Highfield A	
36 IBM Great Portland A	-5.00	-7.46	-7.46	-1.87	1.50	IBM Great Portland A	
37 GS Highfield Highfield A	-3.05	-10.56	-10.14	-3.49	0.00	Goldsboro Highfield A	
38 IBM Great Portland A	—	-10.72	-10.14	-2.49	0.40	IBM Great Portland A	
39 IBM Great Portland A	—	-10.97	-10.41	-2.76	0.75	IBM Great Portland A	
40 GS Highfield Highfield A	-5.74	-11.27	-11.28	-1.80	1.25	Goldsboro Highfield A	
41 GS Highfield Highfield A	-5.85	-11.31	-11.41	-4.01	2.20	Goldsboro Highfield A	
42 GS Highfield Highfield A	-4.78	-11.45	-10.98	-1.18	2.00	Goldsboro Highfield A	
43 GS Highfield Highfield A	-4.16	-11.57	-11.46	-1.88	0.00	Goldsboro Highfield A	
44 IBM Great Portland A	-7.11	-11.74	-11.25	-3.17	0.75*	IBM Great Portland A	
45 IBM Great Portland A	-12.00	-11.78	-10.98	-2.60	1.60	IBM Great Portland A	
46 GS Highfield Highfield A	-4.52	-11.82	-11.43	-4.37	1.25	Goldsboro Highfield A	
47 GS Highfield Highfield A	—	-11.91	-10.99	-3.47	1.10	Goldsboro Highfield A	
48 GS Highfield Highfield A	-5.61	-12.16	-11.67	-4.40	1.10*	Goldsboro Highfield A	
49 GS Highfield Highfield A	-6.63	-12.21	-11.60	-3.42	0.75*	Goldsboro Highfield A	
50 GS Highfield Highfield A	—	-12.27	-12.17	-4.41	1.10	Goldsboro Highfield A	
51 GS Highfield Highfield A	-2.24	-12.48	-12.29	-6.41	1.00*	Goldsboro Highfield A	
52 GS Highfield Highfield A	9.75	-12.52	-12.43	-5.15	1.30	Goldsboro Highfield A	
53 GS Highfield Highfield A	1.01	-13.10	-13.41	-4.41	1.30	Goldsboro Highfield A	
54 IBM Great Portland A	—	-13.16	-13.14	-4.51	0.00	IBM Great Portland A	
55 IBM Great Portland A	-14.79	-13.73	-12.88	-4.04	2.10*	Goldsboro Highfield A	
56 IBM Great Portland A	-10.68	-13.77	-12.97	-4.23	0.70	Goldsboro Highfield A	
57 GS Highfield Highfield A	-1.108	-13.90	-13.06	-2.24	0.85	Goldsboro Highfield A	
58 IBM Great Portland A	-7.14	-13.98	-13.43	-3.16	1.81	IBM Great Portland A	
59 GS Highfield Highfield A	5.73	-14.02	-13.67	-4.09	0.60	Goldsboro Highfield A	
60 IBM Great Portland A	-11.63	-14.08	-13.19	-4.25	0.60	IBM Great Portland A	
61 GS Highfield Highfield A	-11.63	-14.09	-13.19	-4.25	0.60	Goldsboro Highfield A	
62 IBM Great Portland A	—	-14.13	-13.81	-4.17	0.00	IBM Great Portland A	
63 IBM Great Portland A	-844	-14.16	-13.17	-3.18	2.11	IBM Great Portland A	
64 GS Highfield Highfield A	-12.09	-14.24	-13.29	-4.27	1.22	Goldsboro Highfield A	
65 GS Highfield Highfield A	-1.237	-14.40	-13.41	-4.18	1.40	Goldsboro Highfield A	
66 GS Highfield Highfield A	-7.26	-14.52	-13.70	-3.19	0.00	Goldsboro Highfield A	
67 GS Highfield Highfield A	-7.15	-14.53	-13.02	-4.15	1.20	Goldsboro Highfield A	
68 IBM Great Portland A	-6.33	-14.58	-13.14	-4.22	1.00	IBM Great Portland A	
69 IBM Great Portland A	-15.12	-14.70	-13.73	-2.54	1.81	IBM Great Portland A	
70 GS Highfield Highfield A	-7.96	-14.71	-13.85	-4.42	0.00	Goldsboro Highfield A	
71 IBM Great Portland A	-1.06	-14.86	-13.64	-3.84	1.25	IBM Great Portland A	
72 GS Highfield Highfield A	-8.27	-14.88	-13.93	-3.19	0.00	Goldsboro Highfield A	
73 IBM Great Portland A	-15.88	-15.14	-13.65	-2.54	2.11	IBM Great Portland A	
74 GS Highfield Highfield A	-19.14	-15.26	-16.22	-4.04	0.85*	Goldsboro Highfield A	
75 GS Highfield Highfield A	-16.21	-16.29	-16.38	-3.41	1.00	Goldsboro Highfield A	
76 GS Highfield Highfield A	-19.16	-16.25	-17.72	-4.11	0.60	Goldsboro Highfield A	
77 GS Highfield Highfield A	-19.12	-16.27	-18.07	-4.21	2.20	Goldsboro Highfield A	
78 GS Highfield Highfield A	-21.94	-21.41	-18.19	-2.15	0.00	Goldsboro Highfield A	
79 GS Highfield Highfield A	-25.98	-26.28	-27.64	-0.31	1.25	Goldsboro Highfield A	
80 GS Highfield Highfield A	-28.19	-28.16	-27.51	-1.00	0.00	Goldsboro Highfield A	
81 GS Highfield Highfield A	-32.22	-32.17	-27.63	-1.77	0.00	Goldsboro Highfield A	
Goldsboro Highfield Highfield A	—	—	—	-0.24	1.25	Goldsboro Highfield A	
Goldsboro Highfield Highfield A	—	—	—	-0.71	1.25	Goldsboro Highfield A	
Goldsboro Highfield Highfield A	—	—	—	-0.71	1.25	Goldsboro Highfield A	

Pre-2000 average C/P ratio	-	-	-	3.69	0.80	Pre-2000 asset M
Post-2000 average C/P ratio	-	-	-	3.54	0.76	Post-2000 asset M

[illegible]



104. Toronto Star	11.20	9.37	8.99	-1.32	2.25	GAC Garco-Gordon
105. Montreal-Carnegie	1.32	9.54	11.40	-4.80	1.80	Brown-Gordon
106. Miami Herald	11.67	9.65	-12.89	-6.57	0.75	King & Heald Capital
107. Wall Street	11.21	9.78	-12.11	-6.50	0.81	King & Heald Capital
108. Wall Street Journal	7.82	9.78	-11.00	-3.43	2.46	Herold-Mann

52	Arquea Banca Uno	8,33	10,98	11,46	1,15	1,70	Arquea Banca
----	------------------	------	-------	-------	------	------	--------------

1 foodstuffs	14.30	4.11	1.08	1.60	1.10	Portugal
--------------	-------	------	------	------	------	----------

100 Ford/Ford	187	-427	-470	-110	147	OWG Carlos-Gedón
---------------	-----	------	------	------	-----	------------------

110 Q2K SoyAid Cms Univ	749	8.88	10.21	2.50	1.01*	GrantLink A04
-------------------------	-----	------	-------	------	-------	---------------







[illegible]

Où Fonds	Performance				Cat.	Géog.
	30 jours	12 mois	Debut à fin	Debut à fin		
1 H&G Japan Fund (H&G Jpn)	17,61	4,14	1,99	4,16	1,00	H&G Emerg Mkts
2 H&G Japan Fund (H&G Jpn)	17,10	6,34	2,00	5,70	1,10	H&G Emerg Mkts
3 F&I Japan Advantag (F&I Jpn)	17,39	7,66	0,88	5,10	0,00	Flody Accr Asset ad
4 BKI Ind Japan (BKJ Jpn)	20,11	7,80	2,21	2,18	1,10	Bankinst Genstat
5 F&I Japan Advantag (F&I Jpn)	17,77	8,00	0,87	5,70	0,00	Flody Accr Asset ad
10 G&C Genco Japan	4,40	8,56	1,10	4,77	2,16	G&C Genco Genstat
11 Japard Japan (Japard Jpn)	15,36	10,61	0,78	1,67	1,58	Gensum
12 Katsushika Ind Japan (KIJ Jpn)	—	12,56	7,56	4,16	0,86	Kobu Bank Genstat
13 C&I Japan (C&I Jpn)	14,76	12,66	1,80	3,53	2,10*	C.I. Asset
14 Katsushika Ind Japan (KIJ Jpn)	17,05	11,53	0,10	4,26	2,00	Kobu Bank Genstat
15 C&I Japan (C&I Jpn)	0,30	15,90	0,90	4,93	1,32*	C&I Asset
16 C&I Japan (C&I Jpn)	6,46	16,69	10,14	4,99	2,22*	C&I Asset
17 H&G Japan (H&G Jpn)	0,40	11,19	11,29	0,83	2,49	H&G
18 S&I Ind Japan (S&I Jpn)	1,01	17,21	12,45	5,33	2,40*	S&I Ind Asset ad
19 G&I Japan (G&I Jpn)	11,62	19,27	17,43	7,16	1,25	Goldman Sachs
20 H&G Japan (H&G Jpn)	11,12	19,54	14,67	8,10	2,10*	B&G
21 F&I Japan (F&I Jpn)	11,08	21,45	17,90	8,18	0,00	Flody Accr Asset ad
22 F&I Japan (F&I Jpn)	11,80	21,47	17,91	8,23	0,00	Flody Accr Asset ad
23 F&I Japan (F&I Jpn)	11,30	21,51	18,27	8,64	1,50	Flody Accr Asset ad
24 F&I Japan (F&I Jpn)	9,40	22,04	18,14	8,31	2,35	Flody Accr Asset ad
25 J&I Japan (J&I Jpn)	2,40	22,21	18,08	8,11	1,00	W&I Japan Asset ad
26 J&I Japan (J&I Jpn)	—	22,57	15,18	8,25	1,05	W&I Japan Asset ad
27 J&I Japan (J&I Jpn)	23,31	27,62	21,31	6,31	1,07	W&I Japan Asset ad
28 J&I Japan (J&I Jpn)	19,98	28,17	21,73	5,77	1,07	W&I Japan Asset ad
J&I Japan (J&I Jpn)	—	—	—	—	1,60	W&I Japan Asset ad
J&I Japan (J&I Jpn)	—	—	—	—	1,82	W&I Japan Asset ad
G&I Japan (G&I Jpn)	—	—	—	—	5,75	Goldman Sachs
G&I Japan (G&I Jpn)	—	—	—	—	7,02	Goldman Sachs
J&I Japan (J&I Jpn)	—	—	—	—	7,01	W&I Japan Asset ad
J&I Japan (J&I Jpn)	—	—	—	—	7,01	W&I Japan Asset ad
S&I Japan (S&I Jpn)	—	—	—	—	2,05	S&I Japan Asset ad
S&I Japan (S&I Jpn)	—	—	—	—	1,10	S&I Japan Asset ad
S&I Japan (S&I Jpn)	—	—	—	—	1,75	S&I Japan Asset ad
S&I Japan (S&I Jpn)	—	—	—	—	0,95	S&I Japan Asset ad
S&I Japan (S&I Jpn)	—	—	—	—	1,75	S&I Japan Asset ad
RV Latin America						
1 F&I Latin America (F&I Lat)	9,16	15,42	11,63	4,56	1,47	Flody Accr Asset ad
2 O&I Latin America (O&I Lat)	10,52	12,88	22,57	1,04	1,75	O&I International Bp
3 F&I Latin America (F&I Lat)	9,07	10,06	20,51	0,78	2,40*	W&I Japan Asset ad
4 J&I Latin America (J&I Lat)	2,38	8,58	19,38	1,77	1,50*	W&I Japan Asset ad
5 J&I Latin America (J&I Lat)	0,40	7,47	18,51	1,87	1,07	W&I Japan Asset ad
6 J&I Latin America (J&I Lat)	28,36	4,37	19,19	1,94	0,71	EDB Genstat SA
7 F&I Latin America (F&I Lat)	18,48	4,69	19,80	0,89	0,25	Flody Accr Asset ad
8 F&I Latin America (F&I Lat)	9,52	3,83	8,86	2,63	2,15	Flody Accr Asset ad
9 F&I Latin America (F&I Lat)	0,94	5,08	6,60	2,96	1,50	Flody Accr Asset ad
10 B&I Latin America (B&I Lat)	11,10	14,56	5,17	3,89	1,85	Bankinst Genstat
EDB Latin America (EDB Lat)	—	—	30,49	0,80	1,10	EDB Genstat SA
J&I Latin America (J&I Lat)	—	—	—	—	1,15	W&I Japan Asset ad
J&I Latin America (J&I Lat)	—	—	—	—	0,90	S&I Japan Asset ad
J&I Latin America (J&I Lat)	—	—	—	—	1,10	S&I Japan Asset ad
J&I Latin America (J&I Lat)	—	—	—	—	1,75	S&I Japan Asset ad
J&I Latin America (J&I Lat)	—	—	—	—	1,98	S&I Japan Asset ad
RV Emerging Markets Global						

Del Fondo	Euros/dólar				Gan. anual	Género
	30 días	12 meses	Dólar en 2014	Dólar en 2015		
1 F F DGBA FUI	1192	-99,08	-6,40	5,77	0,00	Horrieda Accumulation
4 F F DGBA FUI	-14,04	-69,10	-6,14	5,18	0,00	Horrieda Accumulation
5 F F DGBA FUI	-35,50	-69,00	-6,41	5,44	0,00	Horrieda Accumulation
<b>R.V. Zona Euro</b>						
1 Duran Select Euro Europa I	-2,62	1,66	-1,76	4,25	1,80	Duran Capital
2 Duran Select Euro Europa I	0,00	1,91	-2,31	4,14	1,80	Duran Capital
3 BKV FUI	22,99	5,95	-20,56	5,81	2,05	Banqueiro Gestión
4 Gestión RVP DGBA FUI	2,77	-4,47	-6,01	4,08	0,41	Gestión A
5 Gestión RVP DGBA FUI	-	-4,69	-6,14	4,10	0,65	Gestión A
6 Lazard Equity IPI	12,64	8,34	-22,13	4,15	1,30*	Lazard Partners Gestión
7 Gestión RVP Euro Equities	-5,83	-8,32	-11,14	3,54	2,35*	Gestión
8 Lazard Alpha IPI	6,63	-8,64	-12,57	5,47	2,00	Lazard Partners Gestión
9 DGBA FUI	-5,68	-9,92	-3,84	5,01	1,07	DGBA Inversión
10 Fondicore Europa	-4,19	-10,29	-10,73	4,02	1,33	Gestión A
11 Gestión RVP DGBA FUI	-9,64	-10,46	-6,01	4,10	0,61	Gestión A
12 Gestión RVP DGBA FUI	2,36	-10,55	-11,77	4,05	0,80	Sabancı Asset Mgmt
13 Sabancı Europa FUI	6,94	-10,64	-2,21	4,06	0,90	Sabancı Asset Mgmt
14 JPM Europa FUI	19,05	-10,66	-10,94	4,90	0,00	JPMorgan Asset Mgmt
15 Sabancı Europa FUI	5,50	-11,04	-10,50	4,10	1,35	Sabancı Asset Mgmt
16 Sabancı Europa FUI	5,48	-11,06	-10,51	4,10	1,35	Sabancı Asset Mgmt
17 Sabancı Europa FUI	4,71	-11,27	-10,66	4,11	1,60	Sabancı Asset Mgmt
18 JPM Europa FUI	16,81	-11,34	-10,21	4,75	0,00	JPMorgan Asset Mgmt
19 Sabancı Europa FUI	3,92	-11,49	-10,81	4,13	1,81	Sabancı Asset Mgmt
20 FUI	-	-11,68	-10,58	4,59	0,60	B Corporate
21 FUI	9,03	-11,76	-11,11	5,17	0,11	Sabancı Asset Mgmt
22 FUI	-2,18	-11,80	-10,63	5,99	1,70	FUI
23 FUI	8,43	-12,17	-10,63	6,07	0,60	FUI
24 GDI Europa	0,11	-12,12	-10,20	5,39	1,81	GDI Gestión de Activos
25 AIF Europa	7,65	-12,13	-10,24	4,59	0,00	AIF Europa
26 FUI	0,16	-12,16	-10,68	5,25	0,00	Sabancı Asset Mgmt
27 FUI	4,51	-12,63	-10,89	6,83	0,00	AIF Europa
28 FUI	5,45	-12,84	-10,54	5,49	1,30	Clasificación AIF
29 FUI	5,48	-12,87	-10,27	5,60	1,10	BWA
30 FUI	5,74	-12,94	-10,15	5,91	1,00*	Clasificación AIF
31 FUI	7,87	-12,96	-10,71	4,83	1,50	Sabancı Asset Mgmt
32 FUI	4,05	-13,26	-10,95	6,72	2,41	B Corporate
33 FUI	-1,28	-13,16	-10,40	6,30	1,80	Gestión AIF
34 FUI	5,16	-13,68	-10,22	4,91	2,25*	Sabancı Asset Mgmt
35 FUI	0,10	-13,80	-10,60	6,63	0,00	Gestión A
36 FUI	0,27	-13,82	-10,30	4,91	1,30	Horrieda Distribución
37 FUI	-1,72	-13,86	-10,10	3,77	2,15*	Clasificación AIF
38 FUI	5,85	-14,22	-10,25	3,27	1,30	AIF Investment
39 FUI	-2,89	-14,33	-11,12	6,68	2,10	Gestión A
40 FUI	0,58	-14,84	-10,51	5,49	0,20	BWA
41 FUI	2,36	-14,85	-10,61	4,15	1,50	Sabancı Asset Mgmt
42 FUI	-1,07	-14,85	-10,26	5,30	2,20*	Lazard Partners Gestión
43 FUI	0,05	-15,06	-10,08	4,54	2,01	Sabancı Asset Mgmt
44 FUI	-4,04	-15,17	-10,49	8,26	0,00	Horrieda Accumulation
45 FUI	10,72	-15,19	-10,98	7,56	1,25	Gestión
46 FUI	0,83	-15,28	-10,32	4,60		



## FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Fondo	Rentabilidad				Gest. anual	Gestora		
	30 meses	12 meses	Desde inicio inv. 21 de 2014	Último 30 días				
<b>Sector</b>								
<b>Agricultura y Alimentación</b>								
1 DWS Int'l Agribusiness I	14,96	19,85	9,10	-3,71	1,96	DWS International Lp		
2 Fidelity Agri & Food Water	11,71	-8,86	-7,48	-6,28	1,98	Generis		
<b>Bienes de Consumo</b>								
1 March Int'l Vn Grm A-S	27,20	16,96	8,10	-2,13	2,15	March		
2 March Int'l Vn Grm A-S	9,29	-2,73	-3,98	-1,68	2,15	March		
3 Fidelity Consumer A EUR	17,20	-13,51	-18,40	-7,23	0,00	Fidelity Distribución		
4 All Global Security A	-	-16,61	-15,34	-8,61	1,05	Alliance Global Invest		
5 Fidelity Consumer A USD	-11,46	-17,18	-14,86	-3,92	0,00	Fidelity Distribución		
6 Fidelity Consumer A EUR	-11,65	-17,28	-14,47	-3,51	0,00	Fidelity Distribución		
7 Fidelity Consumer A USD	5,86	-26,82	-28,36	-8,96	0,00	Fidelity Distribución		
<b>Biocología y Sanidad</b>								
1 CIB Global Health	8,50	12,59	1,80	-1,94	0,00	Generis		
2 Fidelity Health	41,10	12,42	2,16	-2,57	0,00	Generis		
3 CIB Global Health	8,63	12,57	1,46	-1,95	1,00	Generis		
4 Biocapital A	16,96	9,42	0,66	-1,82	2,00	Generis		
5 CIB Global Health C	9,24	6,02	6,47	-1,73	1,00	Generis		
6 CIB Global Health C	46,77	5,89	6,00	-1,31	1,00	Generis		
7 Fidelity Health A	-	4,74	-1,10	-3,92	0,00	Generis		
8 Fidelity Health A	-	4,53	-4,27	-5,93	0,00	Generis		
9 Fidelity Health A EUR	37,82	1,69	-4,77	-5,91	1,00	Generis		
10 Fidelity Health A EUR	31,81	1,68	-5,36	-5,91	0,00	Generis		
11 CIB Global Health C	31,03	0,89	-1,08	-4,22	1,00	Generis		
12 Fidelity Health A EUR	14,16	0,72	-4,38	-5,97	2,00	Generis		
13 Fidelity Health A	-	0,00	-	0,00	0,00	Generis		
14 CIB Global Health C	14,12	0,11	-4,35	-3,74	1,00	Generis		
15 CIB Global Health C	12,57	-0,79	-4,90	-1,78	2,16	Generis		
16 Fidelity Health A	10,10	-3,98	-3,98	-2,72	0,00	Generis		
17 Fidelity Health A	-	-4,05	-4,96	-4,41	0,00	Generis		
18 Fidelity Health A	16,16	-5,90	-4,48	-3,91	1,00	Generis		
19 Fidelity Health A	16,96	-6,00	-3,96	-5,43	1,00	Generis		
20 Fidelity Health A	11,69	-8,36	-4,18	-3,40	0,00	Generis		
21 DWS International Lp	27,14	-8,99	-2,46	-6,31	1,00	DWS International Lp		
22 Fidelity Health A	15,06	-10,87	-12,40	-5,40	1,00	Generis		
23 Fidelity Health A	-14,29	-12,35	-2,08	-4,90	1,00	Generis		
24 Fidelity Health A	-14,17	-12,35	-2,08	-4,91	1,00	Generis		
25 Fidelity Health A	28,34	-12,96	-4,40	-3,39	1,00	Generis		
26 Fidelity Health A	-15,97	-12,17	-6,61	-1,68	1,00	Generis		
27 Fidelity Health A	-16,66	-14,19	-6,26	0,00	0,00	Generis		
28 Fidelity Health A	-17,04	-14,10	-6,32	1,26	0,00	Generis		
29 Fidelity Health A	-26,82	-12,71	-6,10	1,20	0,00	Generis		
30 Fidelity Health A	-21,74	-21,40	-6,16	1,25	0,00	Generis		
31 Fidelity Health A	-22,37	-16,80	-6,45	0,00	0,00	Generis		
32 Fidelity Health A	11,96	-25,35	-17,64	-7,73	1,00	Generis		
33 Fidelity Health A	1,10	-26,74	-11,98	-8,10	0,00	Generis		
34 Fidelity Health A	21,76	-28,78	-19,12	-3,14	1,00	Generis		
35 Fidelity Health A	-31,96	-22,00	-6,97	2,00	0,00	Generis		
36 Fidelity Health A	-	-16,08	-4,41	0,00	0,00	Generis		
37 Fidelity Health A	-	-4,04	0,00	0,00	0,00	Generis		
38 Fidelity Health A	-	-4,08	0,00	0,00	0,00	Generis		
39 Fidelity Health A	-	-4,10	0,00	0,00	0,00	Generis		
40 Fidelity Health A	-	-4,12	0,00	0,00	0,00	Generis		
41 Fidelity Health A	-	-4,14	0,00	0,00	0,00	Generis		
42 Fidelity Health A	-	-5,10	0,00	0,00	0,00	Generis		
<b>Construcción</b>								
1 DWS Int'l Infrastr. Lp	28,61	17,51	8,10	-4,37	1,04	DWS International Lp		
2 Fidelity Infrastructure A	15,47	12,44	6,47	-3,75	1,00	Generis		
3 Fidelity Infrastructure A	10,10	10,10	0,00	-4,08	1,00	Generis		
4 Fidelity Infrastructure A	1,71	1,95	0,00	-3,90	1,00	Generis		
5 Fidelity Infrastructure A	-0,08	0,16	-2,01	-4,05	1,00	Generis		

ORGANIZA

Expansión

PATROCINAN

abertis

CaixaBank  
DayOne

cellnex

# STARTUP 2022

PREMIOS EXPANSIÓN

Presentación de candidaturas:

# 19 de septiembre al 24 de octubre

[premiosstartup.expansion.com](https://premiosstartup.expansion.com)  
#PremiosExpansionStartUp

1 ENTREGA DE PREMIOS  
BARCELONA  
DICIEMBRE

COLABORADOR ACADÉMICO

DeustoEmprende







## RÁNKING SEMANAL DE PLANES DE PENSIONES (Continuación)

Plan	Valor último dólar	Rentabilidad acumulada (%)					Grupo
		En 2022	En 1 año	En 3 años	En 5 años		
Círculo Renta Variable	9,36	-30,35	-8,30	3,16	4,06	Caer	
Orbita Renta Variable	9,76	-30,35	-8,33	2,98	1,83	Caer	
RGA Híbrido 2017	7,13	-30,48	-30,06	2,01	—	Rural	
RIHidraPlusFP	8,85	-30,38	-8,48	14,47	11,33	Renta Fija y Pensiones	
Santitas al Porfugible	17,06	-30,68	-37,34	-4,25	-9,54	Santa Lusa	
Santitas	11,47	-11,07	-9,49	3,44	3,08	Rural	
RGA-Matelli	11,12	-11,07	-9,49	3,45	3,08	Rural	
Duero Intermedio FP	12,85	-11,48	-9,62	-5,46	-17,27	Unicaja	
RIFP Equilibrado	18,09	-11,47	-30,67	-1,50	-2,79	Asa Pensiones	
Uniplan RV Híbrido	8,27	-11,36	-8,33	-1,12	-7,29	Unicaja Vida	
Generik Híbrido 2	8,67	-11,49	-10,36	—	—	Generik	
Uniplan Crecer 2018	10,79	-11,38	-10,00	—	—	Unicaja Vida	
Uniplan	8,48	-11,34	-9,98	5,19	5,39	Santa Lusa	
Generik Matelli Vie	7,94	-11,36	-10,79	-3,65	-4,49	Generik	
Perla Vida Híbrido	13,38	-12,00	-9,34	-3,61	-11,37	Santa Lusa	
Santitas al Porfugible Dec	20,64	-12,00	-9,35	-3,58	-11,36	Santa Lusa	
Zurich Directa	11,48	-12,37	-11,98	-2,39	1,30	Deutsche Zurich P	
PIH Directa Bank Híbrido	9,98	-12,37	-11,94	-2,40	1,30	Deutsche Zurich P	
RGA Híbrido 2018	7,33	-12,39	-11,46	2,06	—	Rural	
Santitas al Porfugible	13,82	-12,38	-11,26	-6,67	-12,48	Santa Lusa	
Deutsche Zurich 2017 DB	6,62	-12,38	-11,61	4,07	5,18	Deutsche Zurich P	
Zurich Directa 2017	6,63	-12,38	-11,61	3,71	5,16	Deutsche Zurich P	
RI Plan S. Directa	1,35	-12,47	-9,52	2,27	1,08	Santander	
Plan Capital Acción	10,91	-14,17	-15,23	6,24	4,08	GPC Gestión	
Reservar Plan Híbrido	48,13	-14,05	-17,11	-4,25	-4,98	Reservar	
Ciudad Real RV 75	6,48	-20,90	-17,98	1,84	-2,36	Ciudad Real	
Plan Casa Oportunidad	13,50	—	-4,70	11,87	16,08	Vida Global	
Generik 2015 FP	9,67	—	—	—	—	Generik	
CAR Capital Crecer	28,49	—	-7,08	0,74	2,36	Vida Global	
CAR Capital Crecer Premium	15,42	—	-6,96	1,94	4,79	Vida Global	
Generik 2015 FP	9,92	—	—	—	—	Generik	
Rentab.Híbrido Híbrido	8,30	-7,75	2,19	1,34	—		
Rentab. Híbrido Ponderada	11,20	-8,22	1,68	1,38	—		

## MIXTO RENTA VARIABLE GLOBAL

Cobas Híbrido Global FP	96,39	7,34	8,36	19,11	-1,48	Cobas Asset Managers	
Profit Plan Híbrido	123,18	-1,02	-2,26	4,74	7,04	Duero Capital	
RI Plan Híbrido 1	6,66	-5,36	-3,08	11,20	11,36	B. Sabadell	
Santitas Activo	7,45	-3,34	-4,49	4,87	0,68	Orbita Híbrido V	
RI Plan Híbrido 2	6,19	-5,39	-3,25	10,53	10,36	B. Sabadell	
RI Plan Híbrido	9,05	-4,12	-3,46	9,91	9,38	B. Sabadell	
Moneda Variable Pensiones	13,82	-4,86	-3,19	6,78	16,32	Moneda Pensiones	
RI Híbrido Sostenible	6,62	-7,07	-2,11	—	—	Bankinter	
RI Híbrido 2015	10,28	-7,19	-5,26	6,04	8,69	Bankinter	
Uniplan Libertad 2016	9,77	-7,39	-4,35	0,90	—	Libertad Vida P	
Cajamar Futuro 2010	11,61	-7,44	-5,79	8,43	—	Cajamar Vida	
RIHidraPlus	12,21	-7,50	-4,47	3,83	12,36	RIHidraPlus	
Cajamar Futuro 2010	11,00	-8,16	-7,71	2,71	—	Cajamar Vida	
Uniplan Libertad 2016	9,85	-8,47	-7,48	0,43	—	Libertad Vida P	
Magpie Crecimiento	9,61	-8,40	-4,46	9,29	9,36	Magpie	
Financas Directa	12,41	-9,23	-6,09	10,88	28,19	Caer	
Libertad Híbrido	11,60	-9,47	-7,84	1,65	11	Libertad Vida P	
Financas Equilibrado	11,23	-10,00	-7,96	4,57	10,06	Caer	
Uniplan Híbrido	11,59	-10,41	-4,27	17,70	25,34	Unicaja	
Uniplan G. Crecimiento	13,00	-10,77	-8,96	3,89	7,34	Unicaja	
Santitas al Porfugible	9,73	-11,00	-9,46	—	—	Santa Lusa	
Santitas al Porfugible 2015	9,27	-11,30	-9,47	—	—	Santa Lusa	
Orbita Híbrido Sostenible	8,92	-11,06	-10,36	-0,10	1,98	Orbita Pensiones	
Uniplan Sostenible	16,04	-11,48	-10,19	11,12	28,19	Unicaja	
CI Gestión Sostenibilidad	8,94	-12,36	-11,39	8,96	16,17	Ci Gestión	
Argenta Plan Híbrido	8,95	-12,39	-9,81	5,18	9,76	Argenta Pensiones EGP	
Uniplan Crecer Equilibrado	14,51	-12,39	-9,98	2,55	6,39	Unicaja Pensiones	
RIH Híbrido en FP	11,07	-12,36	-10,50	14,81	—	Prim. Santitas R.	
Santitas al Porfugible 2015	9,48	-14,40	-11,42	—	—	Santa Lusa	
Santitas al Porfugible 2015	9,00	-14,37	-11,39	—	—	Santa Lusa	
Cajamar Híbrido Global	8,56	-15,71	-11,27	0,39	4,57	Ci Gestión	
Santitas al Porfugible 2015	9,88	-17,07	-14,34	—	—	Santa Lusa	
Santitas al Porfugible 2015	8,91	-17,09	-14,36	—	—	Santa Lusa	
Asentamiento Equilibrado	10,46	-17,88	-17,21	-7,18	-12,34	Asentamiento	
Magpie Equilibrado FP	10,44	-17,88	-17,21	-7,15	-12,34	Magpie	
Cajamar Directa 2017 FP	12,43	—	-4,23	5,13	12,81	Vida Global	
Rentabilidad Híbrida	8,30	-7,40	5,91	8,39	—		
Rentab. Híbrida Ponderada	8,00	-5,31	6,95	13,18	—		

## MONETARIO

RIHidraPlus Monetario	1,14	-0,17	-0,19	-1,21	-2,36	RIHidraPlus	
RIHidraPlus Híbrido	6,51	-0,96	-1,22	-3,91	-4,79	Deutsche Zurich P	
Zurich Activo	19,44	-1,62	-1,92	-4,44	-4,48	Deutsche Zurich P	
RI Plan Híbrido Plus 1	8,13	-1,30	-2,00	-3,21	-3,36	B. Sabadell	
Libertad Híbrido	6,68	-1,34	-2,13	-3,60	-4,04	Libertad Vida P	
RIHidraPlus Monetario	10,17	-1,38	-2,23	-3,83	-5,16	Bankinter	
RI Plan Híbrido Plus 2	7,50	-1,34	-2,14	-4,12	-5,31	B. Sabadell	
RIHidraPlus	6,16	-1,36	-2,36	-4,26	-5,30	Asa Pensiones	

Plan	Valor último dólar	Rentabilidad acumulada (%)					Grupo
		En 2022	En 1 año	En 3 años	En 5 años		
RI Plan Monetario	6,90	-2,09	-2,49	-4,75	-4,42	B. Sabadell	
Uniplan Pensiones 2	8,01	-2,11	-1,13	-4,21	-3,63	Unicaja	
Pension Plan Crecer	11,74	-2,29	-1,18	-5,00	-5,57	Sa Híbrido Seguros	
Rentabilidad Híbrida		-1,77	-2,11	-4,40	-5,19		
Rentab. Híbrida Ponderada		-1,14	-1,36	-2,36	-4,13		

## OBJETIVO VOLATILIDAD 0-2

CIH Pensiones Absoluta	11,62	—	-1,21	1,38	0,16	Vida Global	
Rentab. Híbrida	—	-1,21	1,38	0,16	—		
Rentab. Híbrida Ponderada	—	-1,21	1,38	0,16	—		

## OBJETIVO VOLATILIDAD 4-7

Renta Híbrida	13,60	-7,29	-6,63	-6,11	-6,71	Renta	
Fondos de Inversión	12,23	-8,40	-8,16	-9,38	-11,19	RIHidraPlus	
Rentab. Híbrida	-8,68	-8,10	-7,20	-8,45	—		
Rentab. Híbrida Ponderada	-8,01	-8,52	-6,76	-7,84	—		

## OBJETIVO VOLATILIDAD 7-10

Fondos de Inversión	12,98	-7,04	-6,01	-4,36	-4,45	RIHidraPlus	
Rentab. Híbrida	-7,04	-6,01	-4,36	-4,45	—		
Rentab. Híbrida Ponderada	-7,04	-6,01	-4,36	-4,45	—		

## RENTA FIJA CORTO PLAZO ZONA EURO

Moneda Plus	18,51	-0,70	-1,01	-1,39	-5,12	Moneda	
RI Plan Híbrido 2012	8,45	-1,19	-1,82	-1,95	-2,35	Moneda Plus	
Renta Activa RGA	10,93	-2,14	-2,64	-3,75	-4,61	Renta	
Plan Casa Oportunidad	10,86	-2,28	-2,58	-3,78	-3,73	Caer	
Generik Premier	10,68	-2,31	-2,61	-3,78	-3,02	Caer	
Generik 3	10,81	-2,33	-2,64	-3,77	-2,97	Caer	
Duero Temporalidad FP	7,47	-2,37	-2,71	-3,99	-5,56	Unicaja	
Generik 2013	7,19	-2,45	-2,80	-3,90	-4,62	Caer	
Generik 2012	6,23	-2,49	-2,80	-3,91	-4,31	Caer	
Generik 2010	10,14	-2,49	-2,80	-3,91	-4,25	Caer	
Generik 2011	6,19	-2,49	-2,80	-3,91	-4,25	Caer	
Generik 2012	10,74	-2,49	-2,80	-3,91	-3,95	Caer	
Generik Premier	7,46	-2,49	-2,80	-3,90	-4,00	Caer	
Generik 2013	9,93	-2,49	-2,80	-3,91	-4,25	Caer	
Generik 2014	7,01	-2,46	-2,81	-3,94	-4,08	Caer	
Generik 2015	7,17	-2,50	-2,94	-3,98	-5,93	Generik	

Generik 2016	9,73	-2,61	-2,99	-4,11	-3,95	Caer	
Generik 2017	7,46	-2,61	-2,99	-4,11	-3,92	Caer	
Generik 2018	7,61	-2,61	-2,99	-4,11	-3,92	Caer	
Uniplan Híbrido	1,08	-2,62	-2,90	-3,70	-4,18	Unicaja Vida	
Uniplan Híbrido	7,51	-2,62	-2,99	-4,11	-3,92	Caer	
Generik 2019	7,72	-2,62	-2,99	-4,12	-3,87	Caer	
GP-1	1,54	-2,64	-3,06	-4,30	-5,01	Sa Híbrido Seguros	
Santitas al Porfugible	9,58	-2,64	-3,09	—	—	Santa Lusa	
CI Corfo Plus	6,72	-2,68	-3,11	-4,48	-9,86	Caer	
RIHidraPlus FP	13,18	-2,83	-3,16	-3,08	-3,93	Moneda Plus	
RIHidraPlus Corto Plazo	8,40	-3,22	-3,71	-3,04	-4,73	Bankinter	
Santitas al Porfugible	8,83	-3,67	-3,57	-17,95	-16,18	Santa Lusa	
GD Pensiones Híbrido	11,78	-3,49	-3,94	-4,13	-4,32	GD Gestión de Pensiones	
RGA Directa	6,85	-3,52	-4,10	-3,48	-3,24	Rural	
Generik Directa	10,89	-3,63	-4,02	-4,36	-4,20	Generik Vida	
Moneda Plus Activa	1,253,19	-3,66	-4,02	-3,64	-3,01	Moneda Plus	
Plan Pensión Crecer FP	7,08	-4,27	-5,02	-5,12	-6,51	Magpie	
Renta Activa	15,33	-5,01	-4,68	-3,78	-2,43	Renta	
Argenta Plan Híbrido	7,50	-5,01	-5,28	-6,15	-5,04	Argenta Pensiones EGP	
Plan Casa Oportunidad	11,64	—	-3,97	-4,75	-6,54	Vida Global	
CIHidraPlus Corto Plazo	10,82	—	-3,97	-4,75	-6,57	Vida Global	
PIHidraPlus	106,97	—	-3,67	-4,53	-5,17	Vida Global	
Rentab. Híbrida	-2,87	-3,10	-4,30	-4,90	—		
Rentab. Híbrida Ponderada	-1,43	-1,86	-4,40	-5,76	—		

## REN TA FIJA LARGO PLAZO EUROPA

Moneda 1	20,88	—	—	-1,48	-2,34	Duero Capital	
Rentab. Híbrida	—	—	-1,48	-2,34	—		
Rentab. Híbrida Ponderada	—	—	-1,48	-2,34	—		

## REN TA FIJA LARGO PLAZO GLOBAL

Asentamiento Crecer	11,19	-11,32	-12,31	-8,38	-7,34	Asentamiento	
ADG Crecer	11,14	-11,35	-12,31	-8,39	-7,38	Asentamiento	
Indice de Renta Fija	8,81	-11,00	-14,60	-11,34	-11,25	Caer	
Rentab. Híbrida	11,91	-13,08	-10,90	-8,46	—		
Rentab. Híbrida Ponderada	12,94	-14,44	-12,90	-10,98	—		

## REN TA FIJA LARGO PLAZO ZONA EURO

PIH Plan Crecer	10,79	0,38	-1,46	-2,36	-1,00	Prim. Santitas R.	
Uniplan Híbrido	20,25	-4,84	-5,32	-6,09	-7,57	Uniplan Vida P	
G. Pensión de Ingreso	18,08	-5,10	-5,07	-3,96	-2,18	CIH Pensiones	
Uniplan Híbrido 2014	12,70	-5,43	-6,60	-5,32	-1,86	Unicaja	
RIHidraPlus	11,86	-6,26	-6,44	-6,34	-5,87	Moneda Plus	
RIHidraPlus Corto Plazo	20,24	-6,28	-5,06	-7,37	-7,59	Bankinter	



## DIRECTIVOS

# En la era de usar y tirar, los políticos son como los iPhones

**LIDERAZGO** Reino Unido, gobernado por cuatro primeros ministros en los últimos seis años.

Robert Shrimley, Financial Times

Reino Unido va por su cuarto primer ministro en seis años: ¿conseguirá por fin una actualización? Se suele decir que vivimos en una época de usar y tirar, en la que los aparatos tienen obsolescencia programada y a menudo es más fácil comprar un artículo nuevo que repararlo. Lo que nos ha sorprendido es descubrir que este principio se aplica incluso a los primeros ministros. Reino Unido disfruta ahora, si esa es la palabra, de su cuarto primer ministro en seis años (el tercero en tres). Esta rotación me recuerda a la frecuencia a la que se actualizan los iPhone, aunque cuando se sustituye un móvil normalmente se esperan mejoras.

Sin embargo, Reino Unido ha ido degradando a sus líderes de forma tan implacable, que si fueran teléfonos pronto volveríamos a un dispositivo sin acceso a Internet y en el que el único juego era el Tetris. Desde los años 70, sólo Thatcher y Blair han supuesto un indiscutible avance con respecto a sus antecesores. E incluso Major parece ahora un aparato un poco clásico comparado con lo que le siguió. Queda por ver si Liz Truss nos aporta una versión mejor, aunque lo que las estadísticas denominan la línea de tendencia es inequívocamente descendente.

Algunos de estos líderes depuestos son tan nuevos, que todavía están cubiertos por la garantía. Esto quizás explique la prisa por sustituirlos. "Tengo este primer ministro hace 18 meses, pero ya no funciona. ¿Qué es eso de que sus defectos se conocían de antemano y ahora toca esperar hasta las próximas elecciones? Quiero un nuevo líder ahora". Ahora son los propios partidos los que prescinden de sus líderes con la esperanza de que el nuevo modelo tenga más gancho electoral y defienda con más vehemencia los intereses del país frente a Europa. Desde Blair, ningún primer ministro ha llegado a Downing Street mediante la tediosa tarea de ganar una mayoría parlamentaria absoluta en unas elecciones. Cinco de nuestros últimos siete primeros ministros obtuvieron el cargo sin someterse al escrutinio de los votantes.

Quizá una analogía más acertada que la de un iPhone sería la de un entrenador de fútbol, entre otras cosas por las expectativas, a menudo exageradas, que tienen los aficionados al cambio. Como en el caso de los directivos, no hay que esperar a la derrota. Es preciso actuar en el momento en que ven que su equipo va en la dirección equivocada. Sería divertido ver a los líderes políticos en-



Liz Truss reemplazó a Boris Johnson como primer ministro a principios de mes.

Johnson fue nombrado primer ministro tras la salida de Theresa May el 24 de julio de 2019.



Tony Blair llegó a Downing Street tras ganar unas elecciones con mayoría absoluta.

trevistados como si fueran entrenadores de fútbol.

"Para ser sinceros, perdiste el partido por las malas decisiones arbitrales. ¿Desde cuándo es delito celebrar una pequeña fiesta informal y tomarse unas copas?"

"¿No fue cuando se prohibieron las fiestas?"

"Ah, pues es verdad. La entrevista ha terminado".

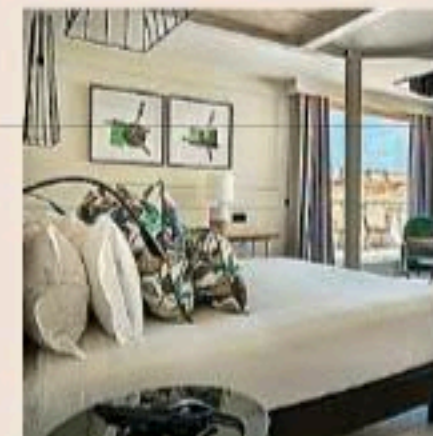
No sirve de nada argumentar que todo es culpa de una mala racha en las elecciones locales. Una vez que los fans se vuelven contra ti, se acabó. Te despiden por la mañana y ni si-

quiera basta con seguir ganando, hay que hacer buena política. Los conservadores quieren candidatos de derechas que irrumpan en la línea de banda con iniciativas desreguladoras para maximizar las oportunidades del Brexit. Los laboristas también quieren ver una escuadra socialista que ataque por la banda izquierda jugando a la posesión estatal de todos los principales servicios públicos. Y si no son los entrenadores de fútbol o los iPhones, tal vez sea un modelo de tele-realidad. Después de todo, si puedo votar a alguien de Love Island todas las semanas, ¿por qué

debería esperar cinco años para tener un nuevo primer ministro?

Esto es importante porque cuanto más se preocupen los líderes por ser derrocados en un futuro próximo, menos probable será que tomen las decisiones difíciles o emprendan las reformas necesarias que no les beneficiarán. Pero hemos llegado a una situación en la que siempre hay un equipo mejor, un contendiente más apto, un teléfono más inteligente y un líder más fresco al alcance. Estas son las consecuencias del consumismo político y estamos aquí porque lo valemos.

## PISTAS



## Málaga y su calle Larios estrenan hotel

Vincci Larios Diez, el recién estrenado hotel del grupo español en la mítica calle malagueña, cuenta con 76 habitaciones y se suma a los cuatro alojamientos que el grupo ya posee en la provincia, dos de ellos en la capital andaluza. El hotel está en un edificio que data de 1821 y cuenta en la sexta planta con el restaurante El Taller de Larios Diez con actuaciones en directo y talleres como el del día 22 con una cata de aceites AOVE.

## Una muestra que explora los límites del cine

Hasta 8 de enero se puede visitar en Tabakalera *Vive le cinéma!*, una exposición que explora los límites del cine y presenta las creaciones audiovisuales de los directores de cine Dea Kumbegashvili, Isaki Lacuesta, Lemohang Jeremiah Mosese y Jia Zhang-ke. Además, *Imagina un festival*, que muestra los grandes hitos del Festival de Cine de San Sebastián, cerrará coincidiendo con la clausura del 70º edición del festival el 24 de septiembre.

## Mercamadrid reabre para los ciudadanos

Tras dos años y medio de parón por la pandemia, Mercamadrid reabre sus puertas a la ciudadanía. Recupera planes como *Conoce Mercamadrid* (los segundos y últimos viernes de mes, de 06:30 a 08:30 horas) o *Visitas gastronómicas*, que termina con una *masterclass* de un chef y degustación tras recorrer este gran mercado de abastos (25 euros, la única que no es gratuita). Todas las actividades se reservan en su web.



## GASTRONOMÍA

# Los chefs más top 'llenan' Madrid

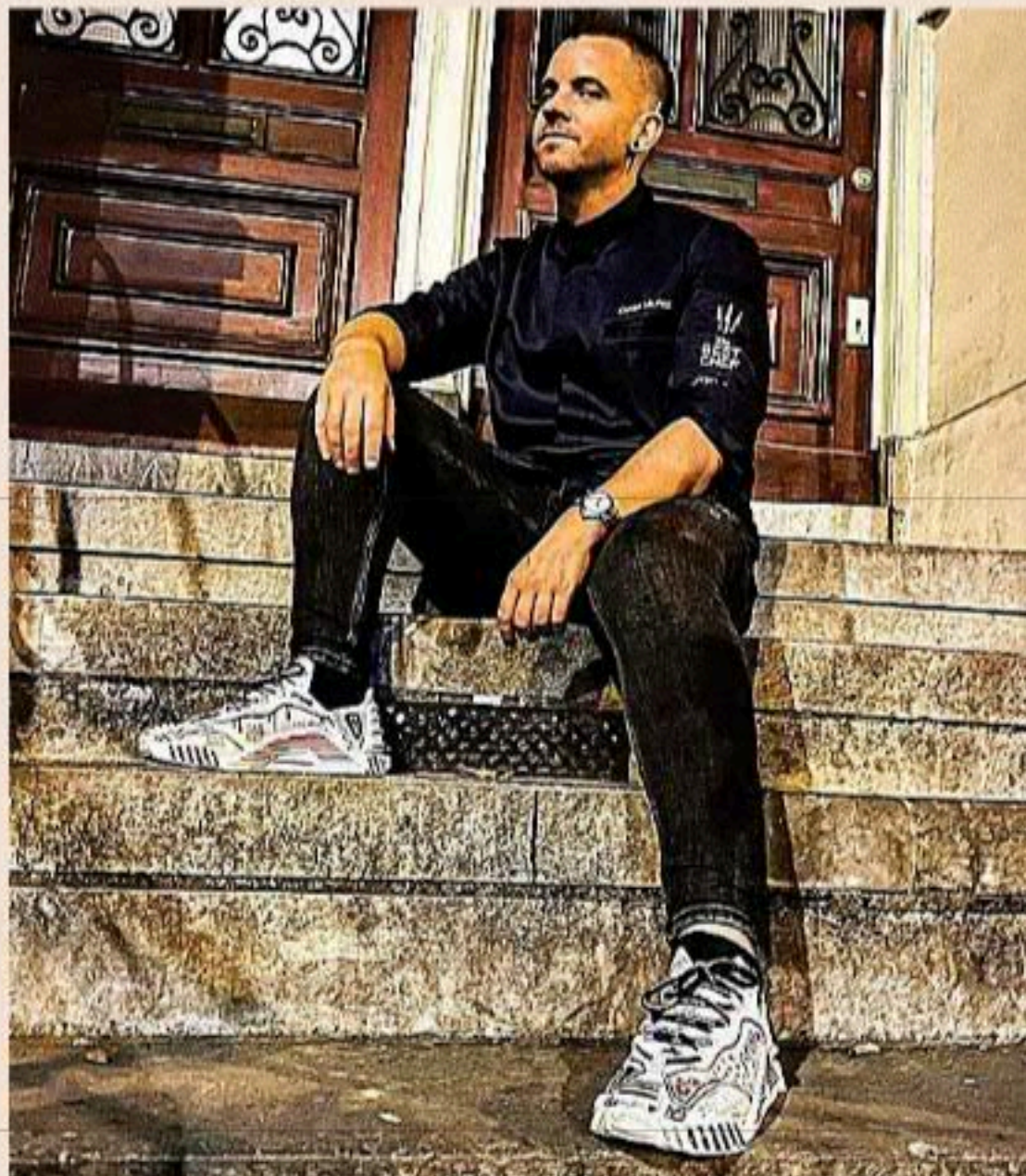
**THE BEST CHEF** La lista de los cien mejores del mundo, liderada en 2021 por Dabiz Muñoz, se presenta mañana.

Marta Fernández Guadaño, Madrid

Varios centenares de cocineros, periodistas y gastronómicos de más de treinta nacionalidades llenan estos días no solo las mesas y, en algún caso, las cocinas de los restaurantes locales, sino varios espacios emblemáticos de la ciudad. El motivo es la celebración de edición 2022 de The Best Chef Awards, uno de los listados que sirven para medir la salud del mercado de alta cocina global. Aparte de charlas que se están sucediendo ayer y hoy, el evento principal tendrá lugar el martes 20 por la tarde, en la Galería de Cristal del Palacio de Cibeles, sede del Ayuntamiento de Madrid. Será cuando se presente la versión de este año de esta lista que se centra en chefs, en lugar de en restaurantes, como ocurre con The World's 50 Best Restaurants. Se trata de un ranking que hace un año fue más conocido en España debido al nombre del líder mundial: Dabiz Muñoz, de DiverXO (único triestrellado madrileño), fue proclamado como Mejor Cocinero del Mundo en 2021.

Mientras la lista 50 Best se centra en restaurantes, es un proyecto de un grupo editorial, suma ya veinte ediciones y su ranking es resultado de los votos de un jurado de 1.080 personas, el caso de The Best Chef es diferente. Este listado alternativo es relativamente joven; comenzó a gestarse en 2015 como el proyecto de la neurocientífica polaca Joanna Slusarczyk y el gastrónomo italiano Cristian Gadau, con la idea de "abrir nuevos caminos en el sector gastronómico global". Fue en 2017 cuando se presentó la primera edición, con Joan Roca (El Celler de Can Roca) como líder, que repitió en 2018; en 2019, el número uno fue Björn Frantzén (Frantzén, Estocolmo); y, en 2020, René Redzepi (Noma, Copenhague); y, en 2021, Dabiz Muñoz.

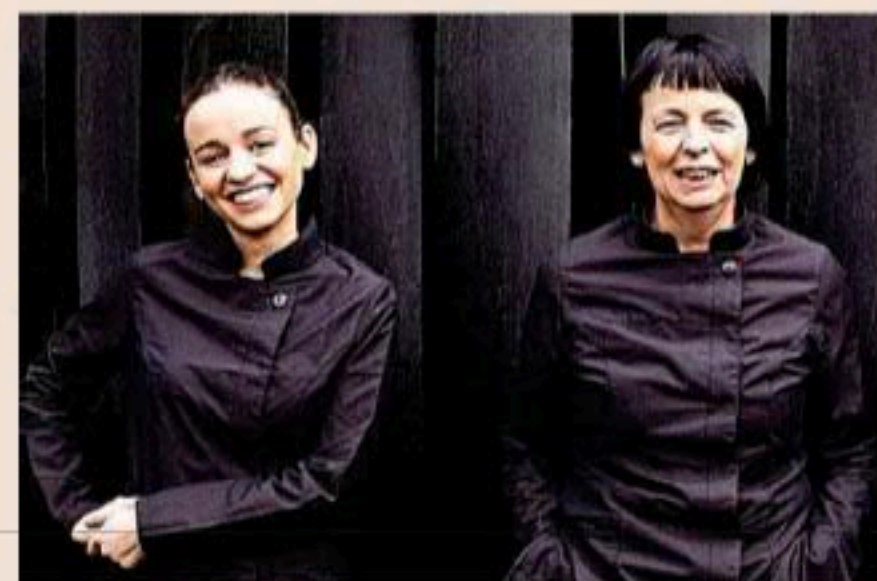
Impulsada por Perlage y con el respaldo del Ayuntamiento de Madrid y la Comunidad de Madrid, esta sexta edición es un impulso más para el momento de ebullición culina-



◀ Dabiz Muñoz, de DiverXO (Madrid), en una imagen hace un año en Amsterdam, donde fue proclamado Mejor Cocinero del Mundo.

El malagueño ▶ Dani García, nominado en 2022.

Martina Puigvert y su madre, Fina Puigdevall, de Les Cols (Olot), nominadas este año.



ria en el que se halla Madrid.

En el año 2021, la representación española fue de trece puestos del ranking con Andoni Luis Aduriz (Mugaritz) como tercero, y nombres como Oriol Castro, Eduard Xatruch y Mateu Casañas (Disfrutar) como sextos. Entre los nominados de la edición 2022, hay una decena de chefs españoles, como Martina Puigdevall y Martina Puigvert (Les Cols), Dani García (Grupo Dani García), Javier y Sergio Torres (Cocina Hermanos Torres) o Ricard Camarena (Ricard Camarena Restaurant). Habrá que esperar a mañana por la noche para conocer el balance español dentro de The Best Chef Awards e, incluso, si Muñoz repite como número uno mundial, pocos meses después de colocarse como

cuarto en la lista 50 Best el pasado julio.

## Dabiz Muñoz y las redes

Ayer por tarde, han arrancado los debates con Area Talks, charlas celebradas en El Casino de Madrid con dos paneles de discusión, dinamizados por el periodista brasileño Rafael Tonon. En uno de ellos, titulado *Una discusión no políticamente correcta*, participó Dabiz Muñoz, que habló de los pros y contras del uso de redes sociales, en su caso, con 1,3 millones de seguidores en Instagram. "Definitivamente, me siento cómodo en las redes sociales, pero es cierto que como ser humano no podemos admitir a gente que en redes falta al respeto a los demás. Para mí, todo se basa en el respeto [...].

Necesitamos ser más empíricos y respetuosos", señaló el chef de DiverXO, que volvió a hablar de las razones para subir el precio de su triestrellado hace ya varios meses. "El único medio para ser sostenible en un restaurante como DiverXO era subir el precio del menú degustación. Una de las razones era claramente mejorar las condiciones de los empleados y ser más sostenibles", enfatizó, tras meses de polémica con críticas en redes por la subida del precio del menú degustación de DiverXO.

Además, el cocinero se refirió a tomar conciencia de que "un restaurante no es solo cocineros y camareros, sino que detrás debe existir una estructura que ayuda en la gestión y la operativa, que en mi caso me ha

cambiado la vida para mejor".

## Rol social de los chefs

Otro panel se centró en *Paz y Comida*. Ante el creciente rol social de los chefs, ¿qué pueden hacer realmente para involucrarse en la resolución de problemas locales o globales que afectan a la sociedad actual? "Es todo sentido común. La mayor red social que existe es la comida", defiende Alex Atala, chef y dueño de D.O.M., en Sao Paulo, que trabaja en el Amazonas con comunidades locales. "Las redes sociales [en sentido estricto] suelen poner el foco en problemas presentes, que están ocurriendo justo en este momento, pero hay muchos problemas que exigen un seguimiento a largo plazo y ese debería ser el compromiso que debemos asumir".

A José Andrés se refirió el chef brasileño por su trabajo en World Central Kitchen, ONG que ha trabajado en diversas situaciones de conflicto, además de durante la pandemia en países como España, con la implicación de chefs como Diego Guerrero, dueño del biestrellado madrileño DSTAGE. "Podíamos ayudarles con apoyo de chefs locales. Eso muestra el poder de la comida".

Hoy, los eventos de The Best Chef continuarán con *Food Meets Science*, jornada sobre la relación entre ciencia y comida.

## Reglas de la lista 'The Best Chef'

¿Cómo funciona la lista 'The Best Chef'? Como otros rankings, parte de los votos de expertos y cocineros, pero con algunas diferencias. El punto de partida es una selección o 'short list' de doscientos cocineros nominados, que suman el 'Top 100' de la edición anterior y otras cien "caras nuevas", que son elegidas por 150 profesionales anónimos, entre los que hay periodistas gastronómicos, críticos o personalidades del sector que cuentan con "un amplio

conocimiento de la alta cocina". En abril, es cuando se publican los nombres de los cien nominados. En todo caso, de la 'lista corta' de doscientos nombres de chefs, se llega al 'Top 100' final a través de un sistema de votos y ponderaciones. Es decir, votan -siempre en mayo- los 150 expertos, pero también los propios chefs elegidos como los cien mejores del mundo en la última edición y, además, los de los cien candidatos. Pero sus votos no pesan igual.

Se aplica una ponderación del 70% al voto de chefs y del 30% al resto (de los 150 expertos). En todo caso la votación se realiza vía encuesta online, de modo que cada persona puede votar a diez chefs dentro de una lista desplegable compuesta por los doscientos nombres iniciales y puntuando de diez a cien a cada uno. Así, los organizadores de 'The Best Chef' tratan de apostar por un modelo de votación en el que "los chefs pueden influir más en la lista".



## Opinión

## Inglaterra y los 'Peaky Blinders'

Carlos  
Rodríguez Braun

Mientras recordamos a la reina Isabel II y expresamos respeto y admiración a la monarca británica fallecida y a la riqueza institucional de Reino Unido, la serie *Peaky Blinders* nos muestra en Netflix una Inglaterra muy diferente. Y en parte falsa. Esa banda mafiosa realmente existió en Birmingham, pero no en el momento en que transcurre la serie, sino antes de la Primera Guerra Mundial. En los años 1920 había desaparecido y la ciudad era un lugar bastante tranquilo.

Nunca existió la familia Shelby, y también es un invento la supuesta seña de identidad de esos criminales: las cuchillas de afeitar que cosían en los bordes de sus gorras, como explica el historiador Carl Chinn en su libro: *Peaky Blinders. The real story* (John Blake Publishing; hay traducción en Principal de los Libros).

Los *Peaky Blinders* reales no usaban gorras planas, sino sombreros de bombín como el que llevan los delincuentes en *La naranja mecánica*. Se bajaban el ala para ocultar sus ojos, y de ahí el nombre de la banda.

Chinn presenta datos económicos para explicar la ausencia de las cuchillas en los sombreros. Esas hojas eran al principio muy caras, y sólo se difundieron y abarataron en la década de 1910 gracias a la marca Gillette, pero en esa época la banda, que jamás fue tan glamurosa como la vemos en la pantalla, ya estaba en franca decadencia.

La serie, aunque no el libro, abunda en la

### Quienes pretenden derribar las monarquías podrían pensárselo mejor

relación entre la mafia y la política. Pero el personaje central, Tommy Shelby, interpretado por el notable actor irlandés Cillian Murphy, no deja de estar vinculado con la política, tanto directamente como de manera derivada, puesto que sus negocios tienen que ver con lo que el poder regula o prohíbe.

### El peligro de la política

El creador de la serie, Steven Knight, ha sugerido que pretende advertirnos sobre "el fascismo, el racismo, el nacionalsocialismo y el populismo", pero la impresión que queda es que no hay peligro mayor que la política misma. Shelby, que es un salvaje, un genio del crimen, termina colaborando con los aliados frente a Hitler, como, por cierto, hizo la mafia siciliana con Estados Unidos.

Es un gánster que se dedica abiertamente a la política desde la izquierda, con mensajes a favor del gasto público y la política de vivienda, que de hecho promueve con sus propias tierras y residencias. Parece como si eso lo redimiese al final, cuando en realidad lo identifica y agrupa con los gobernantes sin escrúpulos, aparentemente preocupados por el bienestar de sus votantes, que fuerzan al espectador al incómodo dilema, característico de la política, de tener que elegir entre malos y pésimos. Quienes pretenden derribar las monarquías podrían pensárselo mejor.

## Ley 'Crea y Crece': una reforma que pone a las pymes en el centro de la política económica

Gonzalo  
García Andrés

La economía es como un ecosistema en el que aparecen de manera constante nuevas empresas que tratan de crecer innovando y diferenciándose. El proceso de crecimiento empresarial es esencial para impulsar la mejora en los resultados económicos de los países en términos de productividad, internacionalización y calidad del empleo. Una de las debilidades estructurales de la economía española tiene que ver con los obstáculos para el crecimiento empresarial, que hacen más difícil para las empresas alcanzar ese tamaño a partir del cual empiezan a multiplicarse las economías de escala.

Pues bien, para ayudar a corregir esta debilidad, el Congreso de los Diputados ha aprobado con una amplia mayoría la Ley de Creación y Crecimiento Empresarial, conocida como "Crea y Crece". La norma revisa diversos ámbitos del marco legal en el que actúan las empresas para hacerles la vida más fácil desde su nacimiento, haciendo especial énfasis en la fase en la que son pequeñas y medianas y alcanzando hasta su pleno desarrollo.

Desde la consulta pública inicial, la Ley es fruto del diálogo y consenso con los operadores económicos, instituciones y grupos parlamentarios, que han participado activamente en todas las fases aportando propuestas e ideas para mejorar y completar el texto original. Un resultado que pone de manifiesto la capacidad de llegar a acuerdos y sacar adelante reformas clave para corregir los problemas estructurales y potenciar el crecimiento de la economía española.

Esta norma es una de las principales reformas del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que incluye una amplia y ambiciosa agenda reformista dirigida a mejorar la productividad de los factores, el capital humano, tecnológico-natural, social, institucional, impulsar la competitividad de las empresas, crear empleo de calidad y poner a España a la vanguardia de un crecimiento inclusivo y justo.

La Ley *Crea y Crece*, junto con la recién aprobada Ley Concursal y el proyecto de Ley de Startups, pone a las empresas, especialmente a las pymes, en el centro de la política económica. Se trata de medidas que actúan por el lado de la oferta, que inciden en aspectos micro que resultan particularmente importantes en un entorno como el actual.

España cuenta con un tejido empresarial en el que abundan las pequeñas y medianas empresas, lo que hace más importante poner el foco en reducir los obstáculos para que puedan crecer y ser más resistentes. Se facilitará así que adopten decisiones de inversión en actuaciones de transición energética y digitalización que les permitirá ser más competitivas, dando continuidad al proceso de internacionaliza-

ción que está permitiendo que las empresas españolas estén en posiciones de liderazgo a nivel internacional y creando empleo de calidad.

Para ello, este conjunto de normas se enmarca en la estrategia del Gobierno de apoyar a las empresas en todas las fases de su ciclo vital, desde su nacimiento, impulsando su crecimiento y, en su caso, favoreciendo la reestructuración si tienen dificultades financieras, con el objetivo de impulsar el dinamismo empresarial y el uso productivo y eficiente de todos los factores de producción.

### Menos plazos y menos costes

La Ley *Crea y Crece* incluye medidas para crear empresas de forma más sencilla, ágil y con menos costes. Con este objetivo se podrá crear una Sociedad de Responsabilidad Limitada con sólo un euro de capital social, lo que facilitará la creación de nuevos negocios, permitirá utilizar los recursos en otros usos y reducirá los eventuales incentivos para crear

cación de un Catálogo de Buenas Prácticas que recoge más de noventa iniciativas fruto de la colaboración entre las diferentes administraciones para fomentar la actividad empresarial.

Las medidas financieras constituyen otro de los capítulos importantes y novedosos de la Ley, con medidas para reducir las tensiones de liquidez derivadas de la morosidad en operaciones comerciales y medidas de apoyo financiero. Son de especial importancia las iniciativas aprobadas para luchar contra la morosidad comercial, fruto del debate y diálogo con todos los actores implicados. Se trata de medidas que fomentan la transparencia para mejorar la cultura de pago y que establecen incentivos para su cumplimiento.

En este ámbito destaca el impulso de la factura electrónica en las transacciones comerciales entre todas las empresas y autónomos, que facilitará la trazabilidad de las operaciones, reducirá el coste de gestión y mejorará la información sobre los plazos de pago. Al mismo tiempo, el

uso de la factura electrónica permite impulsar la digitalización de las pequeñas empresas y autónomos que ya se están beneficiando de las ayudas del *kit digital*, uno de los principales programas del Plan de Recuperación.

Además, se introducen incentivos para fomentar la cultura de pago, incluyendo el cumplimiento de los plazos de pago como criterio de acceso a las subvenciones públicas o como condición penalizable en el ámbito de la Ley de Contratos del Sector Público.

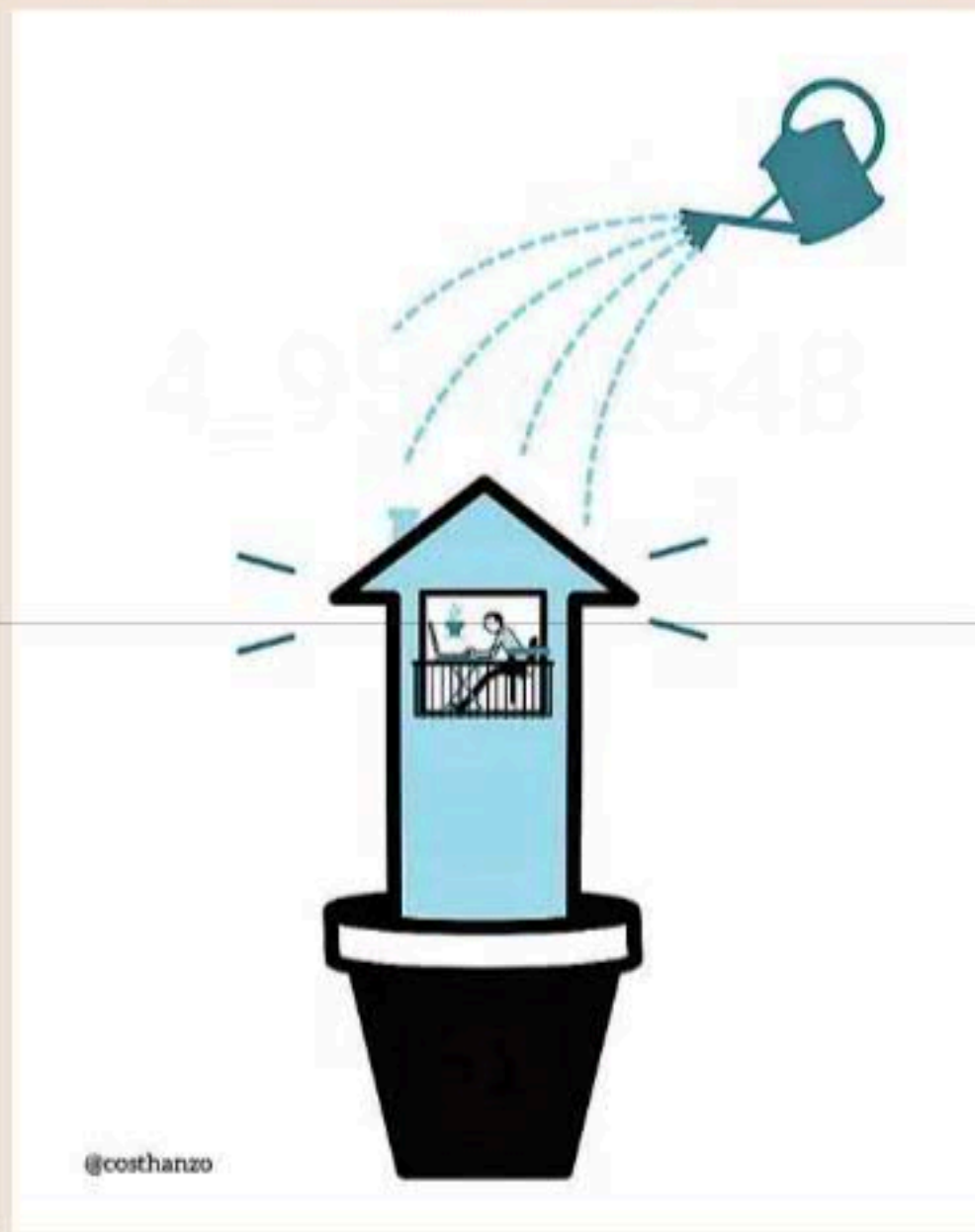
Finalmente, se incluyen medidas de apoyo financiero, entre las que destacan las mejoras para que el capital riesgo pueda llegar a más empresas para aquellas empresas que requieran capital para impulsar su crecimiento o la mayor flexibilidad en el uso de las plataformas de *crowdfunding*, reforzando al tiempo la necesaria protección de los inversores.

Con la aprobación y entrada en vigor de la Ley "Crea y Crece" antes de final de año seguiremos cumpliendo el calendario de reformas e inversiones previsto en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia y damos respuesta a las recomendaciones y demandas de la sociedad, los operadores económicos y los diferentes organismos internacionales.

La importancia de esta reforma radica en el amplio consenso obtenido, en la leal y eficaz colaboración con todos los agentes económicos y en el trabajo activo y constructivo realizado por el Parlamento para introducir mejoras en el texto.

Un trabajo de colaboración y diálogo que ha permitido aprobar una ley que introduce las palancas necesarias para modificar la cultura empresarial y fomentar el dinamismo del tejido productivo. Una reforma cuyos beneficios iremos viendo en los próximos meses y años, que se unirán a las transformaciones que se están produciendo en la economía española gracias a las inversiones y reformas del Plan de Recuperación.

Secretario de Estado de Economía  
y Apoyo a la Empresa

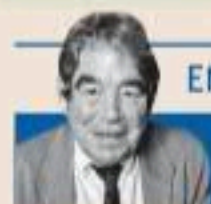


@costhanzo



A ningún dirigente de una democracia plena se le pasa por la cabeza figurar en un 'prime time' audiovisual dedicado a enaltecer su persona.

## Las cuatro estaciones de Sánchez



ENSAYOS LIBERALES

Tom Burns Marañón

El Boletín Oficial del Estado (BOE) cuenta algo que es sorprendente y que no lo es. Resulta que Pedro Sánchez ha encargado una serie de televisión, cuyo título provisional es *Las Cuatro Estaciones*, que pormenorizará su labor como presidente de España. El BOE ha difundido la resolución del 9 de septiembre de 2022 de la secretaria de Estado de Comunicación "por la que se publica el Convenio con las productoras Secuoya Contenidos, SLU y The Poolin, SL, para la colaboración en la serie documental sobre la Presidencia de Gobierno". Son, en principio, dos episodios, pero podrán ser cuatro. Esto es sorprendente por la sencilla razón de que tales convenios no se estilan ahí donde el sistema político ha alcanzado el grado de democracia plena. El que quiera hacer una drama política que lo haga. Por el contrario, las series encargadas por y pactadas con el poder son la norma en los regímenes totalitarios donde manda el "hombre fuerte" a quien hay que adular.

### Autobombo

En una sociedad abierta, el líder que contrata un autobombo para la caja tonta se convierte automáticamente en el hazmerreír de todos. Por eso a ningún dirigente de una democracia plena se le pasa por la cabeza figurar en un *prime time* audiovisual dedicado a enaltecer su persona. Ni a él ni a ninguno en su pelotón de asesores.

Pero, a la vez, la iniciativa asumida por el Gobierno de España de rodar lo que podría llamarse *Las Cuatro Estaciones* no sorprende. Se ha ex-

tendido ya hasta el último rincón del terruño patrio la percepción de que Sánchez es un ególatra redomado. Se dice y se repite en cualquier conversación que no es un narcisista, sino lo siguiente.

Por eso, la iniciativa que anuncia en el BOE la secretaria de Estado de Comunicación puede ser considerada como algo normal. Del presidente del Gobierno no se esperaba otra cosa. Hay que rodar *Las Cuatro Estaciones* ya porque pronto habrá elecciones y las encuestas dicen que las perderá el partido del presidente del Gobierno. La decisión de poner manos a la obra es un triste comentario sobre la salud y la higiene de la política en la era de Sánchez.

Hay otro factor en juego. El que se desvive por la lisonja no puede menos que estar asombrado por el entusiasmo que suscita la memoria de Isabel II. Caprichosamente, conducta que es muy propia de los ególatras, Sánchez decidió no acudir al funeral de la Reina británica que se celebra hoy en la Abadía de Westminster, pero se supone que durante el fin de semana estuvo algo pendiente del gentío que acudió a la capilla ardiente en el Palacio de Westminster para rendir su último homenaje a la longeva monarca. Colas de catorce kilómetros para pasar por delante de un ataúd son difíciles de ignorar.

Puede que Sánchez tenga *in mente* para su endiosamiento un *biopic* como el de *The Crown*, que se centró en lo que hizo y lo que dejó de hacer la difunta Isabel II y que fue un éxito de crítica y de audiencia. Un *biopic* es una mezcla de documental biográfico y de drama ficticio y en este caso si bien los guionistas se tomaron alguna que otra licencia, en general, narraron con inteligencia y honestidad la historia de un reinado que su-



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez.

**Los espíritus liberales temen que la serie se parezca a lo que los viejos conocían como el 'NoDo'**

**Pronto habrá elecciones y las encuestas dicen que las perderá el partido del presidente del Gobierno**

peró cuantiosos retos y tuvo bastantes más luces que sombras. Trabajaron a su aire y no hubo convenio alguno con el palacio de Buckingham.

El resultado "político" de *The Crown* fue que la recién fallecida Reina de Gran Bretaña e Irlanda del Norte se convirtió en una persona globalmente admirada. ¿Quiere Sánchez duplicar este ejercicio de *soft power*? ¿Quiere repetir este palpable triunfo del séptimo arte en la creación de una visibilidad positiva?

### Sánchez dando ejemplo

No puede haber la menor duda de que algo de eso hay en *Las Cuatro Estaciones* que ha concertado Moncloa. Según lo que anuncia el BOE, una serie televisiva "constituye un instrumento idóneo para trasladar a la sociedad las funciones y el quehacer diario de la Presidencia del Gobierno". Esto quiere decir que se ve-

rá a Sánchez dando ejemplo, liderando, animando, velando por el bienestar de todos y resolviendo problemas sin cesar con entereza y ecuanimidad.

Con razón, el planteamiento inquieta a los espíritus liberales. Temen que la proyectada serie se parezca mucho a lo que los viejos del lugar conocían como el *NoDo*. Este, al fin y al cabo, es el Gobierno de la Memoria Democrática.

Moncloa niega cualquier afán de proselitismo. Según el BOE, la recreación en la serie del cometido diario del presidente del Gobierno se deberá a la "perspectiva de los productores y del personal creativo contratado para su producción". Por ello, "la cooperación articulada en el presente Convenio en ningún caso presentará caracteres propios de propaganda o publicidad partidista o política". ¿Alguien se lo cree?

# Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Inaki Garay

Subdirector: Pedro Buitrago. Desarrollo digital: Amparo Polo. Corresponsal económico: Roberto Casado. Redactores jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montayo, Emma Viana, Clara Ruiz de Gaitana, Estela S. Mayo, José Orihuela (Cataluña) y Miguel Ángel Pardo.

Empresas: Inés de las Heras / Finanzas / Mercados; Laura García / Economía; Juan José Marcos / Opinión; Ricardo T. Lucas / Directivos; Perla Garrido / Bruselas; Francisco Rodríguez Chica / Nueva York; Sergio Sáiz / Comunidad Valenciana; Julia Bienes / Cataluña; Nur Zanón / Diseño: César Guiso / Edición: Elena Secoroda.



Unidad Editorial

EDITORA

Unidad Editorial Información Económica, S.L.U.  
Avenida de San Luis 25 de Madrid (28033)  
Teléfono de contacto: 91 443 50 00

ADMINISTRADORES

Stefania Bedogni  
Nicola Speroni

COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD

Unidad Editorial, S.A.

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD

Sergio Cobos

IMPRESA: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50 Fax 91 327 18 93

DIFUSIÓN CONTROLADA POR



Depósito Legal M-19572-1986. ISSN 1576-3323

Madrid 2022. © Todos los derechos reservados. Precio: 2€. Sábados 2,50€





6e9022c2

# Expansión

© Unidad Editorial, Información Económica S.L.U. Madrid 2022. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser ni en todo ni en parte reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

EL PROYECTO DEL INSTITUTO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DE QUEBEC Y SALESFORCE RESEARCH  
SIMULA PROBLEMAS ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y CLIMÁTICOS REALES PARA BUSCAR SOLUCIONES.

## Inteligencia artificial para las urgencias del planeta

Oliver Roeder, Financial Times

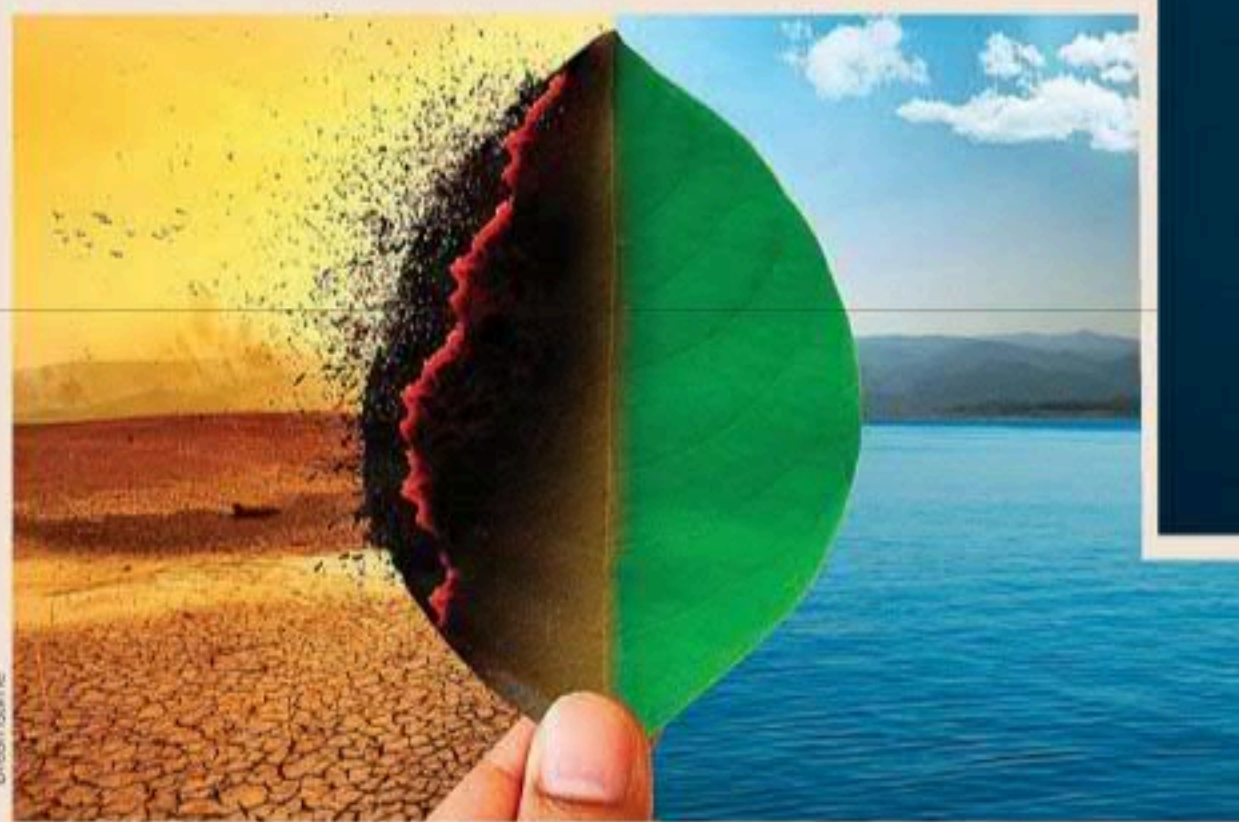
En los próximos meses, usted y su código informático podrán urdir un plan para salvar un planeta. Se trata de un planeta artificial ficticio, pero que simula la economía, la geopolítica y el clima de nuestro mundo real. Y es probable que sus ideas pronto resulten útiles para frenar el calentamiento del planeta.

Lanzado el mes pasado, AI for Global Climate Cooperation es un proyecto organizado por el Instituto de Inteligencia Artificial de Quebec (Mila) y Salesforce Research. El grupo, que trabaja en la intersección entre la IA y la economía, solicita propuestas en forma de nuevos acuerdos climáticos y protocolos de negociación.

La economía académica es, por lo general, una empresa conservadora, pero la IA está empezando a infiltrarse lentamente. En lugar de escribir y resolver modelos matemáticos, con las suposiciones y dificultades que conllevan, la IA puede permitir a los economistas echar todos sus ingredientes en un guiso simulado y averiguar su sabor.

Cuando se trate de salvar el planeta, estos ingredientes se introducirán en "un modelo de evaluación integrado" llamado RICE-N, calibrado con los últimos datos del mundo real.

Cada propuesta cambiará el mundo simulado de alguna manera, mientras sus agentes de IA se centran en sus propios intereses. "Este proyecto es sólo un vehículo para que la



comunidad pruebe una serie de nuevas soluciones", afirma Stephan Zheng, científico investigador de Salesforce y organizador del concurso. Si el trabajo pasa la revisión ética, "podemos empezar a pensar en comunicar esos resultados al mundo de la política, al clima real".

"Podemos resolver cosas que son difíciles de hacer analíticamente", explica David Parkes, miembro del jurado del concurso. "Los modelos económicos tienden a ser muy complejos; quizá con la IA podamos acercarnos al problema real".

En este caso, el problema económico real es el cambio climático. Sin embargo, un planteamiento similar podría arrojar luz sobre otros complicados desafíos para los eco-

**El modelo analítico se queda corto, pero la inteligencia artificial sí acerca al problema real**

nomistas: la política fiscal, el diseño de contratos, los acuerdos comerciales o la cadena de suministro.

Las ventajas son muchas. Los agentes de la IA podrían hacer parte del trabajo complicado, interpretando nuestras propuestas hasta llegar a sus conclusiones.

También significa que, si cometemos errores, no seremos responsables de nuestra propia extinción. Dejemos que la simulación se ocupe de los complicados asuntos de la geociencia, la meteorología, la

macroeconomía, la política internacional y los intereses nacionales.

La IA para la Cooperación Climática Global se basa en el anterior proyecto AI Economist, en el que los ciudadanos de la IA deambulan por un mundo digital simulado de casas, monedas, madera y piedra.

Un gobierno basado en la IA vigila para sacar el máximo partido a la productividad y la igualdad, aprendiendo sobre la marcha el comportamiento de sus ciudadanos digitales y las respuestas a las nuevas políticas, como los cambios en el tipo del impuesto sobre la renta.

Hay esperanzas de que la creciente influencia de la IA en la economía pueda también resolver las dificultades

La inteligencia artificial es una herramienta valiosa para los investigadores.

La lucha contra el cambio climático es uno de los grandes retos planetarios

**La idea de los promotores es probar medidas complicadas en un mundo artificial**

de este campo.

La primera es el gran número de personas que existen, con todos sus diferentes intereses. Por razones de trazabilidad, los economistas eluden el hecho de que muchas personas reales componen el mundo real.

En segundo lugar están las barreras logísticas, políticas y financieras que existen a la hora de experimentar. No suele ser factible probar una política fiscal, un programa social o un acuerdo internacional en el mundo real. Pero es bastante fácil cambiar las leyes y los parámetros de un planeta artificial.

El último obstáculo es un enigma sobre la teoría de los juegos. El hecho de que un acuerdo sea beneficioso para el colectivo, o para el clima, no

significa que los actores individuales se adhieran a él. Los acuerdos exitosos —incluidos los climáticos— deben mantenerse mediante una serie de incentivos.

Tal vez una simulación pueda poner a prueba muchos de estos posibles andamios sin el riesgo de que todo se desmorone.

Pero la IA no puede resolver por sí sola los problemas más cruciales de la economía o de cualquier otro aspecto. Los problemas más complejos son multidisciplinarios y requieren experiencia más allá de los modelos y algoritmos.

Y en algún momento las personas reales tendrán que dar la mano, firmar acuerdos y aprobar leyes. En algún momento, los humanos tendrán que participar.

**La información clave para la toma de decisiones en su empresa**

Consulte nuestras ofertas personalizadas para empresas. Llámenos al **91 625 93 74** o contacte con nosotros en [ventaempresas@unidadeditorial.es](mailto:ventaempresas@unidadeditorial.es)

**Expansión**

SUSCRIPCIONES PARA EMPRESAS

OFERTA HASTA

**50% DTO\***

**Expansión**



# Expansión START UP

PYMES & EMPRENDEDORES



## LAS RONDAS DE LA SEMANA

Destacan las operaciones de **QuickSmile**, **SuitesNature**, **PRS**, **Cuyna**, **Union Avatars** y **Hotelverse**.



Alejandro Magro y Ángel Sánchez, fundadores de Linkerdrive.



Lucía Clifford, Julián Azofra y María Azofra, fundadores de Yakk.



Mario Carranza, CEO y fundador de Vamos.

# ‘Start up’ que convierten productos en servicios

Comprar un producto ya no es necesario para disponer de él, y algunas ‘start up’ se apuntan a la tendencia de contratar un servicio en vez de adquirir el artículo. La transformación del concepto de propiedad hace que esta visión, que cala sobre todo en los más jóvenes, impulse soluciones como el pago por uso, con opciones como el **‘renting’**.



Ignasi Ribó y Antonio Luque, fundadores de Nomade Vans.

## NEGOCIOS

### Innovadores en el arte de las soluciones concretas



Jan Barthe, fundador de GoodNews.



Gama de Fondos de Inversión  
**Santander Gestión Global**  
**Tus inversiones sin fronteras**

Santander Gestión Global Crecimiento, FI; Santander Gestión Global Equilibrado, FI; Santander Gestión Global Decidido, FI.  
Más info en [bancosantander.es](https://www.bancosantander.es), en tu oficina Santander o escaneando este código.



**Santander**



TENDENCIAS | NEGOCIO

# El negocio del 'renting' cautiva a las 'start up'

El concepto tradicional de **propiedad** está cambiando: adquirir un producto ya no es necesario para disponer de él. Las 'start up' españolas sacan partido de esta **tendencia de consumo**, que muchos usuarios empiezan a preferir.

Jesús de las Casas. Madrid

Si quiere disfrutar del último iPhone 14, conducir un coche que le ofrezca las prestaciones que necesita o incluso amueblar su hogar, dispone de fórmulas para hacerlo sin necesidad de comprar todos estos productos. El concepto tradicional de propiedad está experimentando una auténtica revolución: contratar un servicio en lugar de adquirir el artículo en cuestión se ha convertido en una opción cada vez más conveniente tanto para empresas como para particulares.

Lo advirtió el Foro Económico Mundial en una de las predicciones que lanzó el año pasado: "En 2030 no tendrás nada y serás feliz". Aunque la afirmación generó cierta polémica, sólo hacía referencia a la tendencia que parece apuntar hacia un futuro en el que todos los productos pasarán a ser servicios. De este modo, no será necesario poseer un bien determinado para disponer de él.

## Pago por uso

Esta visión ha calado especialmente entre los más jóvenes que, a menudo, ven en el pago por uso una solución que se adapta a la perfección a sus circunstancias personales. En este contexto, una de las opciones más atractivas es el **renting**, que permite utilizar un producto de forma exclusiva a cambio de una cuota mensual que incluye todos los gastos, desde el mantenimiento y las reparaciones hasta trámites como los seguros.



La 'start up' Vamos pone el foco en el 'renting' de coches online.

Fruto de esta tendencia al alza, los datos reflejan que el **renting** está de moda. Esta fórmula creció en torno al 10% en la primera mitad de 2022 respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que otras opciones como el **leasing** perdieron fuerza, según datos de la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR).

Ante las numerosas oportunidades que han percibido en este segmento, varios emprendedores han apostado por lanzar proyectos vin-

culados al **renting**. Con el coche como producto estrella, han surgido **start up** exitosas como Vamos, Total Renting, Swipcar, Idoneo o Renting Finders. "El **renting** ya no es una moda pasajera sino una realidad que representa más del 25% de las matriculaciones en España. Creemos que en la próxima década se hará con la práctica totalidad del mercado, superando el 90% de las matriculaciones", comenta Mario Carranza, CEO y fundador de Vamos.

En la misma línea, Alejandro Ma-

gro, socio fundador de Linkerdrive, apunta que "el creciente precio de los coches, la incertidumbre de cuál será su valor futuro y las restricciones a la circulación en el centro de las ciudades son motivos que potencian las fórmulas de alquiler frente a las de compra". Magro cree que los modelos de alquiler que llevan el sello de "todo incluido" seguirán creciendo en los próximos años, como el **renting**, la suscripción y el **carsharing**.

No obstante, el **renting** ya se aplica a muchos otros productos más allá de los vehículos, desde los dispositivos tecnológicos hasta los artículos deportivos, pasando por todo tipo de bienes muebles. Prueba de ello es el caso de Wiserentr, que se centra en el **renting** tecnológico. Su CEO y fundador, Carlos Sánchez, encuentra varios motivos que llevan a los usuarios a decantarse por el **renting**: "La rapidez de la evolución tecnológica hace que queramos, y a veces debamos, cambiar los dispositivos que utilizamos con mayor frecuencia. Asimismo, el coste de adquisición es importante porque los buenos dis-

positivos son caros, y existe un riesgo de roturas o incidentes que preocupan porque pueden tener un coste demasiado alto para muchos consumidores".

Por lo tanto, el **renting** es una opción más segura y asequible para los usuarios. Así lo recalca Marta Pérez, CEO y cofundadora de Rentall, que considera que "el **renting** es una nueva modalidad de consumo que fideliza a los clientes, porque les permite disfrutar de una sensación de tranquilidad, pueden obtener un producto nuevo y democratiza su acceso". Circunstancias como la pandemia y la inflación han sido un factor añadido para convencer a muchos consumidores de la necesidad de quitarse pesos financieros de encima.

Además, para las compañías y los autónomos, el **renting** es un gasto fiscalmente deducible. "Puede que en España vayamos algo por detrás en esta tendencia respecto a otros países, pero cada día más empresas son conscientes de los beneficios fiscales y las ventajas en los flujos de caja que ofrecen las fórmulas de pago por uso", subraya Julián Azofra, CSO y cofundador de Yakk.

Por último, Aldebarán Bermell-Scordia, CEO y cofundador de Emendu, coincide en que "los empresarios se están dando cuenta de que hay formas más ágiles y eficientes de tener los equipos que necesitan", entre las que destaca el **renting** tecnológico.



Mario Carranza,  
CEO y fundador de  
Vamos.

## El éxito del alquiler de coches online

El 'renting' ya representa una de cada cuatro nuevas matriculaciones de vehículos en España. Mario Carranza, CEO y fundador de **Vamos**, se muestra convencido de que esta fórmula se hará con casi todo el mercado en los próximos años. La 'start up', que nació a mediados de 2019, ha crecido impulsada por dos grandes tendencias: el auge del 'renting' y la digitalización del sector. Su plataforma online permite que los consumidores accedan al coche como servicio de forma ágil y sencilla, aprovechando que la penetración del e-commerce ha multiplicado el peso de las transacciones online en el sec-

tor. Desde la compañía, explican que su cuota de mercado se aproxima al 10% en el segmento de personas físicas, con los particulares y autónomos como principales usuarios. Tras experimentar un importante incremento de la demanda tras el confinamiento, "nos encontramos ahora en una etapa marcada por el crecimiento sostenible y la rentabilidad, tras un año condicionado por la falta de abastecimiento, que finalmente ya comienza a regularizarse", afirma Carranza, que incide en el objetivo de consolidar la plataforma como líder en el 'renting' de coches online en España.



## Una vía para no quedar “atrapado”

Conscientes del auge del 'renting', Alejandro Magro y Ángel Sánchez decidieron fundar **Linkerdrive** para dar respuesta a un problema cada vez más habitual: la longitud de muchos de estos contratos y sus altos costes de cancelación anticipada provocan que algunos consumidores se sientan “atrapados”. Así, la compañía ayuda a estos usuarios a traspasar su contrato a otra persona que esté interesada en disfrutar del vehículo hasta el vencimiento. “Nuestro objetivo es aportar flexibilidad al 'renting' tradicional a través de la subrogación, que permite al cliente salir del contrato cuando lo necesite con el menor coste posible”, apunta su socio fundador Magro. Esta solución genera beneficios para ambos usuarios y también permite a la 'start up' convertirse en un socio estratégico de las compañías de 'renting' que consiguen reducir sus riesgos de morosidad y elevar el



Alejandro Magro y Ángel Sánchez, fundadores de Linkerdrive.

nivel de satisfacción de sus clientes. Alejandro Magro recalca que Linkerdrive ha nacido enfocada en el 'renting' por su potencial de crecimiento, pero no descarta ampliar el modelo de negocio a otro tipo de contratos como los de 'leasing' o los de tipo multiopción que ofrecen muchas marcas de automóviles.

## Tecnología de pago por uso

Aunque la vida útil de los 'smartphones' puede superar los cuatro años, suelen sustituirse en menos de dos. A raíz de su experiencia en el ámbito de los créditos al consumo, Carlos Sánchez se dio cuenta de que resultaba mucho más económico pagar por su uso durante un tiempo que adquirir estos dispositivos, cuyo coste se ha disparado. Esavisión le llevó a fundar **Wiserentr**, una 'start up' que facilita el acceso a aparatos como 'smartphones', ordenadores portátiles o 'tablets' a cambio de una fracción del coste de compra y con una cobertura completa contra incidentes y robos. Sánchez destaca que “somos la única empresa de 'renting' que ofrece un servicio completamente integrable en puntos de venta de distribuidores de tecnología ya establecidos y otras empresas”. Además, añade que la compañía garantiza que los dispositivos sean siempre a estrenar y hace hin-

capié en ofrecer las tarifas más asequibles del mercado en productos de 'renting'. Wiserentr, que cerró en abril una ronda de 1,6 millones de euros liderada por BBVA y Anthemis, se dirige a particulares y autónomos, aunque pronto abrirá un servicio específico para empresas.



Carlos Sánchez, CEO y fundador de Wiserentr.

## HER, BE CREATIVE, BE AMBITIOUS



Marta Pérez, Francisco Carvajal y Bertrand Rigaud, fundadores de Rentall.

## Democratizando el acceso a productos

Antes de fundar **Rentall**, Marta Pérez, Francisco Carvajal y Bertrand Rigaud trabajaban tanto en el sector tecnológico como en los productos financieros para la industria de la automoción. Atraídos por el auge del 'renting', decidieron lanzar una plataforma digital para democratizar el acceso a determinados artículos, integrando tecnologías como la inteligencia artificial, asistentes virtuales y reconocimiento biométrico. “Nos centramos en productos que a los usuarios les interesara renovar por algún motivo, ya sea porque tengan una cierta obsolescencia tecnológica o porque incorporen alguna innovación cuyo futu-

ro sea aún incierto”, plantea Marta Pérez, CEO y cofundadora de Rentall. Por ello, sus principales categorías giran en torno a la electrónica de consumo y la movilidad eléctrica. La 'start up' alcanza acuerdos con distribuidores para ofrecer su solución de 'renting' al cliente final. Entre otros, trabaja con Leroy Merlin y la marca de motos eléctricas Nerva, cuyas ventas a través de Rentall ya suponen más del 60% de su facturación total. De cara al futuro, su objetivo es ofrecer nuevas categorías de producto, trabajar con nuevos distribuidores y expandirse a otros mercados, con la previsión de llegar pronto a Francia e Italia.

## ‘Boom’ del ‘renting’ tecnológico

Después de que su cámara de fotos se estropease justo antes de realizar un viaje a Filipinas, tres jóvenes madrileños se dieron cuenta de que nadie les ofrecía la alternativa de alquilar otra en lugar de comprarla. Tras la pandemia lanzaron **Yakk**, que se ha convertido en una de las plata-

formas más demandadas en el segmento del 'renting' tecnológico para empresas gracias a la gran flexibilidad de sus condiciones y la facilidad para acceder a una amplia variedad de productos online. “Las previsiones son muy buenas de cara a final de año: llevamos creciendo a un ritmo cercano al 20% mensual desde hace nueve meses y estimamos cerrar el año con alrededor de 1 millón transaccionado en nuestra plataforma”, manifiesta Julián Azofra, CSO y cofundador de Yakk. Con el foco en el cliente corporativo, la 'start up' cuenta con más de 200 empresas con alquileres activos en estos momentos y una media de 1.000 alquileres mensuales. Tras entrar el año pasado en Lanzadera, la compañía plantea cerrar una nueva ronda de financiación antes de que finalice 2022 y quiere consolidarse como un referente en el sector.



Lucía Clifford, Julián Azofra y María Azofra, fundadores de Yakk.

## Suscripción al material de oficinas

En los últimos años, muchas empresas han comenzado a fijarse en el 'renting' como una opción que plantea una alternativa real a la compra de distintos dispositivos sin necesidad de acometer grandes desembolsos, y que además les permite beneficiarse de algunas deducciones fiscales. Así lo entendió Aldebarán Bermell-Scordia, CEO y cofundador de **Emendu**, una 'start up' que nació en 2020 para ayudar a las compañías a equipar a sus profesionales evitando la obligación de realizar una fuerte inversión inicial. “Ofrecemos una plataforma de suscripción para todos los dispositivos de oficina, con pago mensual, seguro incluido y sin permanencia”, apunta Bermell-Scordia. Sus dispositivos abarcan desde ordenadores portátiles hasta pantallas, 'tablets' o 'smartphones'. Con una evolución progresiva desde su salida al mercado, ya ha trabajado con clientes como ISDI y Hawkers. El perfil similar que tienen estas empresas no es casual: desde la compañía



Aldebarán Bermell-Scordia, CEO y cofundador de Emendu.

subrayan que su solución resulta especialmente atractiva para empresas en crecimiento debido a la flexibilidad del servicio. Emendu ha multiplicado por veinte su facturación respecto a diciembre de 2021, y aspira a duplicarla de nuevo antes de que finalice este año.



CREATIVIDAD | PROYECTOS

# Innovadores en el arte de las soluciones concretas

Hay 'start up' que se desmarcan de los **grandes sectores en auge** como el 'proptech' o el 'fintech' y ofrecen **ideas distintas** que satisfacen el gusto de un perfil muy concreto del cliente o que resuelven un problema.

M<sup>a</sup> José G. Serranillos, Madrid

Inventiva, ingenio, imaginación, originalidad, diferenciación, solución para algo muy concreto... Hay *start up* que reúnen alguno de estos ingredientes. O todos a la vez. Su producto llama la atención de un perfil de cliente muy concreto y se suelen desmarcar de los grandes ámbitos de moda del ecosistema innovador como las *proptech*, *fintech*, *edtech* o de aquellas firmas que apuestan por las últimas tecnologías, como la inteligencia artificial.

Sus fundadores aguzan el ingenio y su creatividad al máximo y lanzan ideas en las que muchos pueden encontrar, por ejemplo, planes de ocio diferentes para el día a día o el fin de semana. Es la propuesta con la que nació hace más de diez años **City Confidential**, de la mano de las emprendedoras Chloé Pueyo y Carmen Pérez. En la web se pueden encontrar opciones originales como terrazas o restaurantes aún desconocidos en Madrid o Barcelona, el último *brunch* en el local de moda, eventos de belleza donde descubrir nuevos cosméticos o un *karaoke* secreto para quedar con amigos y tomar unas copas. En 2012 el proyecto recibió el premio a la originalidad empresarial, otorgado por Madrid Emprende, iniciativa del Ayuntamiento de Madrid que promueve el emprendimiento.

Con un proyecto original se consigue captar a un cliente deseoso de cosas distintas y, a la vez, sobresalir en un mercado con mucha competencia. Si se consigue escalar la firma, consolidar el modelo de negocio y obtener ingresos constantes será, sin duda, un modelo exitoso.

## Vacaciones con desconocidos

A Álvaro García, Enrique Linares y Emilia Marina les inspiró el modelo instaurado por BlaBlaCar y lo trasladaron a la náutica. "¿Por qué no compartir un velero con otras personas que buscan unas vacaciones distintas?", pensaron. La pasión por el mar les unió a estos tres estudiantes del programa Executive de Esade que plantearon la idea como proyecto de fin de máster.

Así nació en 2017 **Sailwiz**, una plataforma que pone en contacto a patrones de embarcaciones de más de 36 países, especialmente España y otros de la cuenca mediterránea, con usuarios a los que les gusta navegar y quieren conocer gente nueva. "El perfil es gente soltera que quiere conocer otros *singles*, o grupos de personas con aficiones similares como el amor por el mar", explica Álvaro García, CEO de la compañía, que ya ha alcanzado los 3.000 usuarios y este año ha superado el millón de euros en ventas. La novedad principal de Sailwiz, frente a otras plata-

► **Pummba** comercializa sofás que se envían a casa en 24 horas y pueden ser montados por el cliente de forma fácil gracias a su diseño modular.



formas de alquiler de embarcaciones con patrón, es que cada usuario sólo paga por la plaza ocupada. "Coincidir con otros familiares o un grupo de amigos para coger un barco no siempre es sencillo y el coste es normalmente alto. Con Sailwiz esta barrera se rompe, ya que el precio por persona es más económico y, por tanto, más accesible", defiende.

En otras ocasiones, la bombilla se enciende mirando alrededor y descubriendo necesidades urgentes que resolver, como los incendios que asolan cada verano bosques y parques naturales de España.

Tras dejar un trabajo anterior y tomarse un tiempo de reflexión, el asturiano Francisco del Cid tomó conciencia de la realidad que le rodeaba

cuando en 2017 vio cómo varios incendios en Asturias provocaron una enorme nube de humo sobre Avilés, Gijón y Oviedo. "Aquel día no amaneció en esas ciudades por la penumbra de aquella niebla", relata Del Cid.

El avión que le traía de regreso a su tierra, después de un viaje, no pudo aterrizar por falta de visibilidad y tuvo que regresar en coche. Ese trayec-

## ¿Le apetece una croqueta de paella? Nómadas con estilo propio

La croqueta es, sin duda, uno de los platos favoritos de la cocina española. En **Sólo de Croquetas** han querido aprovechar este filón y, a través de su web, se pueden hacer pedidos de croquetas de 30 variedades distintas con ingredientes tan curiosos como el cachopo asturiano, la sobrasada de Mallorca o la paella. La producción es artesanal y a pequeña escala y, por eso, cada lunes renuevan la carta con nuevas propuestas.

Detrás de la idea están los emprendedores asturianos Eduardo Gamberro y Javier



Eduardo Gamberro y Javier del Moral son los fundadores de Sólo de Croquetas.

del Moral, que acaban de abrir dos locales en Madrid donde poder degustar esta delicia a pie de calle.

Las restricciones para viajar a otros países y el miedo a las aglomeraciones derivadas de la pandemia han hecho que viajar en autocaravana se haya convertido en una opción idónea para muchos. Esto ha hecho que el negocio de este medio de transporte viva un momento óptimo, que están aprovechando firmas como **Nomade Vans**, proyecto lanzado por Ignasi Ribó y Antonio Luque. Su propuesta es ofrecer diseños personalizados de las caravanas que el cliente puede adquirir a través de la web. "Se puede elegir entre una



Ignasi Ribó y Antonio Luque, fundadores de Nomade Vans.

gran variedad de acabados de madera natural para el techo, paredes, suelos y muebles", explican estos emprendedores.



## Libérese de pasar la ITV

Tras levantar hace unos meses una ronda de inversión por valor de 5 millones de euros, el joven emprendedor de 17 años Ricard Guillem sigue expandiendo su negocio de servicios para el coche con su 'start up' **Cafler**, firma fundada en 2021 junto a Iñigo Diego. Esta plataforma ofrece llevar el coche a pasar la ITV, al taller para una reparación o echar gasolina. Así liberan al conductor de estas tareas y cuenta con más tiempo libre. La compañía ofrece su actividad en Barcelona, Madrid, Valencia, Londres y París, entre otras ciu-



Iñigo Diego y Ricard Guillem fundaron Cafler en Barcelona en 2021.

dades. "Desde nuestro nacimiento hemos prestado más de 30.000 servicios", explica Ricard Guillem.

## La revolución de los quioscos

**GoodNews** ha encontrado la solución para la supervivencia de los quioscos de prensa y que no tengan que echar el cierre: reconvertirlos con una estética más moderna ofreciendo en ellos nuevos productos. El café es el artículo estrella de este nuevo modelo de local, que se puede comprar en paquetes, tomar en el momento o llevar para consumir en la oficina. La compañía, fundada por Jon Barthe, cuenta ya con 21 locales entre Madrid, Barcelona y París. En los antiguos quioscos reconvertidos se vende prensa, revis-



Jon Barthe, fundador de GoodNews, firma que cuenta con 21 quioscos de venta de prensa, café y otros productos.

tas, libros y café, mientras que en los otros locales se comercializa café y productos como 'snacks' y bollería.



◀ Sailwiz ofrece a los usuarios compartir barco con personas desconocidas.

▼ Bosquia planta árboles en zonas desertificadas por los incendios.



to de varias horas, cuenta, "dio para pensar mucho y ahí fue como surgió la idea de **Bosquia**". La compañía se

dedica a plantar árboles en terrenos de España y Portugal que están desertificados por los incendios.

"En la web que lanzamos, de una forma muy primitiva, se animaba a las empresas a patrocinar la plantación de un bosque. Para mi sorpresa, la acogida fue inmejorable. A los pocos meses estábamos plantando árboles para empresas como Worten, Aquilea, Fossil o CaixaBank", cuenta el empresario. Con esta iniciativa las compañías cubren parte de su responsabilidad social corporativa y compensan su huella de carbono. Es decir, con estas plantaciones contribuyen a emitir menos CO<sub>2</sub>.

Recuerda que "2022 ha sido dramático en materia de incendios forestales perdiendo hectáreas de bosque que tardaremos décadas en recuperar. Los bosques son los mayores reguladores del clima, son el hábitat de multitud de especies y nuestro patrimonio natural. Los autores de los incendios deberían ser perseguidos y condenados".

Más de 350.000 árboles plantados en 447 hectáreas de bosque son las cifras logradas por Bosquia gracias a la implicación de otras grandes compañías -Coca-Cola, Pepephone o Bosch, entre otras- que se han sumado al proyecto, logrando compensar 52.000 toneladas de CO<sub>2</sub>.

### De los colchones a los sofás

Toni Estellé tenía el empeño de hacer sencilla la compra de un colchón. De aquella idea y del descubrimiento

**Existen ideas asociadas al ocio, el fin de semana o los recuerdos de viajes**

de que una compañía en Estados Unidos vendía ese artículo por Internet, surgió **Marmota** en 2016. No lo dudó y trajo aquel modelo de negocio a España: vender colchones, bases y almohadas a través de la web y ofrecer al cliente cien noches para probarlo y, si no es de su gusto, poder devolverlo. Durante 2020, en plena pandemia, las ventas de la compañía fueron como un tiro alcanzando los ocho millones de euros.

El año pasado Flex compró el 100% de Marmota, y Estellé decidió reinventarse. Ha replicando el concepto en el mundo del sofá junto a su socio Josep Sánchez lanzando este año **Pummba**, una firma que realiza entregas en 24 horas y cuyos sofás son modulares. Se entregan en una caja y su montaje, sin herramientas, es sencillo para el cliente, que puede añadir pufs y brazos según cada hogar y sus gustos. "Se quería volver a hacer fácil la experiencia de compra de un producto, el sofá, que generalmente supone visitar varias tiendas hasta dar con el modelo adecuado.

Además, su traslado a casa y la subida al piso implica siempre complicaciones y trabas", explica Sánchez.

En los cuatro meses que lleva funcionando la compañía ya han recibido los primeros pedidos de sofás, que se fabrican en una planta ubicada en Tarragona. Los precios parten de los 497 euros para un módulo (un sillón). "El objetivo que nos hemos marcado es alcanzar una facturación de un millón en nuestro primer año de vida", explica este emprendedor.

### Recuerdos estivales

El afortunado que disfrute todavía de vacaciones en septiembre y esté realizando un viaje puede encontrar en **51Trips** una buena idea para ir organizando las fotos en tiempo real en un álbum.

Fundada en 2020 por los jóvenes emprendedores Roger Planas y Armand Dalmau, la plataforma permite crear un álbum online personalizado incluyendo fechas, anotaciones, kilómetros recorridos, referencias de sitios... Es una herramienta colaborativa en la que pueden participar hasta ocho personas simultáneamente desde varios móviles y cuentas. Una vez que se empieza el viaje, los usuarios pueden narrarlo a diario, preservando así un recuerdo al que pueden volver una y otra vez.

## El Netflix de los goles

Muchos proyectos miran al modelo de Netflix para ofrecer un producto flexible que se consume mediante una cuota mensual. **Construyendo el Fútbol** es una plataforma, basada en este concepto, que ofrece cursos 100% online para mejorar la táctica en el fútbol, realizar un mejor análisis de las distintas jugadas o trabajar y mejorar las capacidades físicas. La 'start up' está liderada por Ángel Encinar, exfutbolista que pasó por el Atlético de Madrid entre otros clubes. "Hemos creado una plataforma que consi-



Ángel Encinar, fundador de Construyendo el Fútbol.

gue reunir cientos de profesionales compartiendo conocimientos con futuros futbolistas", resalta Encinar.

## Cascos inteligentes que salvan vidas

Unos cascos inteligentes para bici, patinete o esquí con distintas funcionalidades. Es la propuesta de **Livall**, una compañía liderada por el emprendedor Manu Marín, quien se ha propuesto hacer más seguros los desplazamientos de los usuarios de estos medios de transporte. El casco avisa al ciclista, por ejemplo, si un peatón va a cruzar la calle y así poder esquivarlo, o manda una señal de socorro y la ubicación exacta por GPS a sus familiares gracias a un sofisticado sistema conectado a su móvil que detecta si está inmóvil



Manu Marín, fundador de Livall, 'start up' de cascos inteligentes.

por una caída. Este producto lleva incorporadas otras funcionalidades como una luz led para ser visto por la noche.



## LAS RONDAS DE LA SEMANA

# QuickSmile levanta 1,7 millones

La 'start up' de **ortodoncia invisible**, presente en más de 350 clínicas en toda España, ha recibido financiación de Azahar Private Capital (sociedad de Juan Conesa Alcaraz) y el futbolista Mario Hermoso, entre otros inversores.

Jesús de las Casas. Madrid

La *start up* española QuickSmile, que se dedica a hacer más accesibles los tratamientos de ortodoncia invisible, ha cerrado una ronda de financiación Serie A de 1,7 millones de euros que utilizará para acelerar su crecimiento y cuadruplicar su cuota de mercado en España en los próximos tres años. En la inyección de capital han participado empresarios y expertos del capital riesgo como Azahar Private Capital (la sociedad de Juan Conesa Alcaraz), e incluso deportistas como Mario Hermoso, jugador del Atlético de Madrid.

La compañía fue fundada en 2019 por César Moreno, licenciado en ingeniería mecánica y emprendedor en serie especializado en productos digitales; y el doctor Manuel Poveda, ortodoncista con 13 años de experiencia, máster y doctor *cum laude* en odontología por la Universidad Complutense de Madrid, profesor de odontología integrada y miembro activo de la Sociedad Española de Prótesis, Estomatología, Estética y Ortodoncia.

Ambos fundadores se conocieron hace cinco años y decidieron apostar



César Moreno y Manuel Poveda, fundadores de QuickSmile.

por lanzar al mercado QuickSmile, algo que finalmente lograron en septiembre de 2019. "Creíamos que era posible mejorar el producto, tanto en el plano clínico como en las condiciones comerciales hacia el doctor que lo prescribe y el precio final del tratamiento para el paciente", explica César Moreno, CEO de la *start up*.

Desde entonces, QuickSmile se ha posicionado como una de las marcas con más potencial en el sector de la ortodoncia invisible en España, duplicando anualmente su volumen de tratamientos desde su fundación. Su facturación anual ya supera el millón de euros, y cuenta con el reconocimiento de excelencia clínica de insti-

tuciones de prestigio como la Sociedad Española de Ortodoncia (SEDO) y de universidades como la Complutense de Madrid, la Universidad CEU San Pablo y la Universidad Católica San Antonio de Murcia.

En la actualidad, la empresa ha conseguido que sus alineadores invisibles se comercialicen en más de 350 clínicas repartidas por toda España. Madrid y Andalucía son las dos comunidades autónomas donde cuenta con mayor presencia, por delante de la Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Cataluña y Castilla y León. Su actual cuota de mercado es del 3% y aspira a alcanzar el 12% en 2025.

### Procedimiento

Los tratamientos de ortodoncia invisible de QuickSmile comienzan en la consulta del ortodoncista, que realiza el diagnóstico y toma los registros del paciente: fotografías intraorales y faciales, radiografías para conocer el estado de los huesos y raíces, y una impresión de silicona de la morfología de la boca. Apartir de estos datos, su equipo de diseñadores genera una simulación virtual en 3D del tratamiento.

A continuación, se fabrican las férulas o alineadores a partir de su material LaserGlass y se imprimen los biomodelos mediante maquinaria de alta tecnología e impresoras 3D de alta precisión. El tiempo medio de fabricación de un tratamiento desde que el paciente acude por primera vez a la clínica oscila entre 20 y 25 días. Una vez que el doctor lo recibe, cita al paciente para colocarlo y establece revisiones periódicas para ver su evolución. La mayoría de estos tratamientos tiene una duración comprendida entre 9 y 18 meses.

Según indican desde QuickSmile, su solución permite en algunos casos un ahorro que llega a superar los 1.000 euros respecto a otras opciones en el mercado, sin sacrificar la calidad de los materiales ni del tratamiento. "La razón de esta diferencia de precio es que somos capaces de realizar una producción mucho más eficiente y en cercanía, abaratando los costes que debe asumir el doctor y dándole la capacidad de ajustar el precio final del tratamiento manteniendo su margen de beneficio", concluye el doctor Manuel Poveda, director clínico de la *start up*.

## Cuyna capta 1,2 millones de euros en una ronda a través de Crowdcube

Tino Fernández. Madrid

Cuyna, primer operador nativo digital de restauración multimarca centrado principalmente en el reparto a domicilio, ha conseguido 1,2 millones de euros en una ronda de financiación a través de Crowdcube, la plataforma europea de inversiones minoristas en empresas privadas que ofrece una forma de invertir en compañías innovadoras y con potencial de crecimiento tradicionalmente solo al alcance de inversores profesionales.

La ronda de financiación superó antes de su finalización, el pasado viernes, el objetivo inicial fijado por la compañía.

Esta campaña complementa la ronda de 3 millones de euros liderada por Big Sur, con Clave Capital y Shilling, y que fue anunciada el pasado mes de julio, además del acuerdo estratégico alcanzado con Lift Asset Management por el que participa en su fondo de 20 millones de euros para impulsar su expansión.



Jaime Martínez, uno de los fundadores de Cuyna.

Jaime Martínez de Velasco, CEO y fundador de Cuyna, explica que "durante el proceso de la ronda con los fondos de *venture capital* surgió la idea de trabajar con Crowdcube para ampliar esa captación de fondos, pero sobre todo para hacer partícipes del modelo a otros agentes que trabajan con Cuyna a diario".

## SuitesNature obtiene 1,8 millones en su primera ronda

Jesús de las Casas. Madrid

Dedicada a la promoción del turismo sostenible, la *start up* SuitesNature ha completado su primera ronda de financiación con 1,8 millones de euros. La operación ha sido liderada por la promotora inmobiliaria gallega Meifus-Inbest, con el fin de posicionarse y crecer en este sector de los alojamientos sostenibles.

Los nuevos fondos se destinarán a la construcción de un complejo turístico sostenible situado en la ciudad de Pontevedra. El proyecto incluye un hotel de cuatro estrellas ubicado en pleno Camino de Santiago, junto con varias cabañas "exclusivas e innovadoras" que se enmarcarán en la misma naturaleza. Asimismo, el plan incluye otros elementos como un eco-restaurante experiencial, un invernadero ecológico con huertos tradicionales y cultivos hidropónicos, y una serie de áreas y estancias donde los viajeros podrán disfrutar de distintas experiencias.

Además de levantar este complejo turístico, otra parte de la inversión se dirigirá a afianzar las bases y el creci-



Jorge Martínez y Edelmiro Justo, fundadores de SuitesNature

miento de SuitesNature. La *start up*, que fue fundada el año pasado por los emprendedores pontevedreses Jorge Martínez y Edelmiro Justo, profundiza en un modelo de negocio que propone la creación de este tipo de alojamientos en plena naturaleza. Su proyecto aspira a consolidar un turismo más sostenible y responsable dirigido a un nuevo viajero, que

demande experiencias innovadoras en entornos naturales. Aún en fase de tramitación, confían en iniciar las obras lo antes posible.

Desde la compañía subrayan que el proyecto generará empleos directos e indirectos en Galicia y contribuirá a impulsar tanto el crecimiento económico como el consumo de productos locales.



# PRS consigue 4 millones de euros para acelerar su negocio internacional

Jesús de las Casas, Madrid

La empresa navarra Plastic Repair System (PRS), que se dedica a la reparación y el mantenimiento de envases de transporte retornables –desde palés y contenedores desmontables hasta cajas hortofrutícolas y cárnica–, ha cerrado una ronda de inversión de 4 millones de euros. La operación ha sido liderada por Impact Partners y también ha contado con la participación del fondo vasco Easo Ventures, que ya había invertido previamente en la firma.

La financiación permitirá a la empresa acelerar su expansión internacional, abriendo operaciones en otros países y reforzando al equipo.

Los sistemas de reparación por termosoldadura que ha patentado PRS son capaces de devolver al menos el 98% de la resistencia original y el 100% de la funcionalidad de los materiales. Además, pueden aplicarse a distintas industrias como la automoción, la agroalimentación, los residuos sólidos urbanos, el deporte y el ocio.

Aunque la compañía tiene su sede en Tajonar (Navarra), dispone de más de 6.500 metros cuadrados repartidos entre cuatro plantas de reparación, tres de ellas en España y



Toni Astibia es el director general de PRS.

una en Puebla (México). Estos centros ya emplean a más de 65 personas, y la compañía valora abrir una planta en otro país europeo. Su capacidad de generación de empleo es uno de los aspectos que más ha valorado Impact Partners para apostar por PRS: la empresa contrata a personas sin empleo para formarlas en la profesión de soldador de plástico.

La firma navarra ha desarrollado la capacidad y los conocimientos ne-

cesarios para reparar una amplia variedad de elementos de plástico diferentes. Gracias a parametrizar y estandarizar el proceso necesario para realizar cada reparación, ha conseguido optimizar el tiempo requerido, algo que le ha permitido dar servicio a grandes clientes de un modo más rápido y económico.

De cara al futuro, los responsables de PRS se muestran decididos a continuar expandiéndose, aumentando

la eficiencia de sus procesos gracias a la tecnología y, en particular, potenciando su vocación medioambiental y social. En este sentido, hacen hincapié en la labor de su equipo cualificado, su tecnología propia y la eficacia de su proceso para asegurar que resulta mucho más atractivo reparar que comprar un objeto nuevo. “Las empresas empiezan justo ahora a aplicar este paradigma para ser más sostenibles, así que esta ronda de inversión nos va a permitir continuar con la expansión internacional y acompañar a nuestros clientes en su transformación”, remarca Miguel Díaz, fundador de la empresa.

## Apoyo público

Junto con el apoyo de inversores como Easo Ventures, PRS ya había obtenido antes financiación procedente de diversos *business angels* e instituciones públicas, como Enisa y la Comisión Europea.

Por su parte, Impact Partners prosigue con su actividad inversora en Europa a través de su cuarto fondo de crecimiento, que ya cuenta con 14 inversiones. La firma, con sede en París, comenzó a operar en 2007 con la vocación de apoyar a los emprendedores con propósitos social.

## BECAS

# IE y Santander impulsan la digitalización de las pymes

M. J.G.S. Madrid

Apoyar la digitalización de las pymes. Es el objetivo de las 3.000 becas de formación que concederán Santander e IE University en el marco del programa *Santander Training/Digitaliza tu Pyme*, dirigido a directivos y responsables de pequeñas y medianas empresas que necesiten abordar la transformación digital de su negocio para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado y demandas de los clientes. Se trata de cubrir así la falta de herramientas y soluciones digitales que tiene este colectivo de compañías, una barrera que les impide ser competitivas y crecer.

Podrán optar a estas ayudas para la formación 3.000 pymes –con facturaciones de entre 2 y 50 millones de euros– y será completamente online y gratuita. El objetivo es que “las pequeñas empresas entiendan la importancia de la transformación digital y tengan conocimientos suficientes para diagnosticar e identificar sus retos y necesidades y para diseñar una estrategia propia que les permita una transformación exitosa”, explican desde Santander.

La formación está diseñada por profesores expertos en transformación digital de IE University, que contribuirán a que las empresas puedan adaptarse mejor a las nuevas necesidades de sus clientes y proveedores y amolden sus negocios al conocimiento de las nuevas tecnologías a través de módulos formativos y otras herramientas audiovisuales como podcast, videos y entrevistas a expertos sobre distintos temas. Se abordarán materias como la toma de decisiones basadas en datos, el posicionamiento de la empresa, la estrategia de marketing digital y redes sociales, la ciberseguridad o los modelos de comercio electrónico. El plazo de inscripción de las compañías interesadas para poder optar a este programa finaliza el 31 de octubre y puede formalizarse a través de Santander X, la plataforma de emprendimiento del banco.

Este programa de formación se suma a otras iniciativas de la entidad financiera para ayudar a las pymes. Desde el año pasado, Santander ofrece un servicio de apoyo a pymes y empresas grandes para facilitarles el acceso a los fondos europeos Next Generation a través de una plataforma gratuita de búsqueda de subvenciones y de tramitación de ayudas. Entre ellas está el programa Kit Digital, dirigido a compañías de menos de 50 empleados y autónomos para que implanten herramientas que impulsen su digitalización.

# Inveready y FI Group entran en el metaverso de Union Avatars

M<sup>a</sup> José G. Serranillos, Madrid

En las oportunidades de negocio que está trayendo el metaverso se enfoca Union Avatars, una firma barcelonesa que acaba de conseguir 1,2 millones de euros en una ronda liderada por Inveready y FI Group. A la operación también han acudido otros inversores, como el fondo corporativo valenciano GoHub, Outlier Ventures –una de las aceleradoras de tecnología Web3 más importantes del mundo–, Rat Gasol o Carlos Solana. “Creamos avatares en el metaverso para diferentes usos en plataformas digitales, como los videojuegos o eventos y reuniones de empresas en formato virtual”, señala Cai Felip, que fundó la firma junto a Jordi Conejero en 2020.

Con el nuevo capital Union Avatars desarrollará nuevas tecnologías y productos, como los próximos lanzamientos asociados a la Web3, que permitirán integrar los avatares del metaverso con tecnología *blockchain*. La compañía está formada por una

plantilla de 22 personas y tienen ya más de 30 clientes en todo el mundo. “Queremos crecer para convertirnos en una compañía que desarrolle hipertecnología”, subraya Felip. “Queda mucho por hacer en este entorno. El metaverso existirá cuando consiga conectar distintas plataformas y será práctico para el usuario cuando pueda, por ejemplo, hacer sus compras desde él sin salir de casa y en pocos segundos”, añade el emprendedor.

Uno de los próximos productos de la *start up* será el lanzamiento de UnionID, un proyecto de identidad digital con el que los usuarios podrán disponer de un sistema de identificación totalmente seguro. “Vendrá a ser una tarjeta de identificación 100% segura que permitirá que nos podamos loguear en diferentes plataformas sin exponer nuestros datos. El usuario tendrá un control absoluto de su información que podrá llevar a distintos sitios web. Nadie podrá conocer ni vender esos activos”,

# Iberostar y Toni Nadal vuelven a apostar por la tecnología de Hotelverse

M<sup>a</sup> José G. Serranillos, Madrid

Tras participar en la anterior ronda del pasado mes de abril, por valor de un millón de euros, Iberostar y Toni Nadal vuelven a estar entre el grupo de inversores de la nueva operación que ha cerrado la firma mallorquina Hotelverse por el mismo valor. Sabadell Venture Capital y la empresa de inversión inmobiliaria Stoneweg también han acudido a la ronda.

Los nuevos fondos servirán a esta *start up*, fundada por Fermín Carmona y Rafael Bover, para impulsar el crecimiento de su tecnología que consiste en hacer más eficientes y sencillas las reservas de habitaciones en los hoteles. La herramienta optimiza y mejora la experiencia del usuario en sus reservas con el objetivo de que se hagan directamente con el establecimiento, sin intermediarios. Se puede personalizar cada estancia en función de los días y el perfil de viajero.

El negocio de Hotelverse ha crecido un 500% desde sus inicios hace



Rafael Bover y Fermín Carmona, fundadores de Hotelverse.

seis meses, trabajando actualmente con 150 hoteles y con el objetivo de aumentar hasta 1.500 hoteles en 2023. “En este tiempo hemos conseguido consolidar un equipo de 40 empleados y esperamos duplicar su tamaño a finales de año”, declara Fermín Carmona, cofundador y CEO de Hotelverse.





Nivel de Riesgo:  
la categoría "1" no significa  
que la inversión esté libre  
de riesgo.



## Santander Gestión Global

# Tus inversiones sin fronteras

Vivimos en un mundo global y en constante movimiento donde las oportunidades de inversión pueden estar en cualquier parte. Por eso, diversificar en varios tipos de activos resulta hoy más necesario que nunca.

Santander Gestión Global pone a tu disposición una gama compuesta por tres fondos de inversión, con distintos perfiles de riesgo y carteras diversificadas:

Perfil Crecimiento.  
Perfil Equilibrado.  
Perfil Decidido.

**Elige dónde y cómo,  
nosotros te llevamos.**



Más Info en [bancosantander.es](https://bancosantander.es),  
en tu oficina Santander o  
escaneando este código.

 **Santander**

Por ti, los primeros.

Los fondos de inversión son productos que dependen de las fluctuaciones en los precios del mercado y de otras variables. El valor de las participaciones puede tanto subir como bajar, por lo que no puede asegurarse la recuperación del capital invertido. Los resultados anteriores no son un indicador fiable de resultados futuros. Los fondos de inversión implican determinados riesgos (de mercado, de crédito, de liquidez, de divisa, de tipo de interés, etc.), todos ellos detallados en el Folleto y en el documento de Datos Fundamentales para el Inversor (DFI).

Santander Gestión Global Crecimiento, FI, nº registro CNMV 4251, Santander Gestión Global Equilibrado, FI, nº registro CNMV 4253, Santander Gestión Global Decidido, FI, nº registro CNMV 2410. Entidad Gestora: SANTANDER ASSET MANAGEMENT, S.A., S.G.I.I.C., registrada en la CNMV con el número 12. Entidad Depositaria: CACEIS BANK S.A., registrada en la CNMV con el número 238. Entidad Comercializadora: BANCO SANTANDER, S.A., registrada en la CNMV con el número 49. La presente información tiene carácter publicitario y se difunde exclusivamente a efectos informativos. Su contenido no constituye la base de contrato o compromiso alguno, ni deberá ser considerado como recomendación de inversión ni asesoramiento de ninguna clase.

La naturaleza y el alcance de los riesgos dependerán del tipo de fondo, de sus características individuales, de la divisa y de los activos en los que se invierta el patrimonio del mismo. En consecuencia, la elección entre los distintos tipos de fondos debe hacerse teniendo en cuenta el deseo y la capacidad de asumir riesgos del inversor, así como sus expectativas de rentabilidad y su horizonte temporal de inversión. Antes de suscribir participaciones de un fondo, el inversor debe consultar la información contenida en el Folleto y en el DFI del fondo, estando ambos documentos a disposición de los inversores en nuestras oficinas y en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).\*